La rivista per il mercato dei prodotti vernicianti e delle finiture decorative

NOVEMBRE/ DICEMBRE 2013
EDIZIONE **339**

SEGUI IL COLORE: CLICCA WWW.COLOREHOBBY.IT

novembre/dicembre 2013 | edizione 339 Tariffe R.O.C. "Poste Italiane spa - sped. in abb. post. DL 353/2003 (conv. in L.27/02/2004 n.46) art.1, comma 1 DCB LO/MI

rapidmix®
PAVIMENTAZIONI IN RESINA
Dai personalità
al tuo spazio

VIERI **BARSOTTI**

In un anno veramente difficile, uno dei pochi settori che ha mostrato ancora segni di vitalità è quello dell'isolamento. Sistemi di rivestimento a cappotto e tecnologie costruttive del secco 'tirano' ancora, aiutati senza dubbio dai tre driver che caratterizzano l'edilizia in questi anni: efficienza energetica, sostenibilità e ricerca di nuovi ambiti di business.
Se la normativa e l'attenzione all'ambiente orientano l'attività della filiera e stimolano produttori e distributori a proporre soluzioni adeguate, i sistemi di isolamento e i paradigmi di costruzione a secco si dimostrano di attualità grandissima, sia in relazione alla ristrutturazione e al recupero edilizio, sia in ambito di nuova edilizia residenziale, con soluzioni ideali per la resistenza al fuoco e l'antisismica.
La sicurezza e l'efficienza di un edificio, insomma, sono strettamente legati ai materiali con cui le abitazioni sono costruite.

"**Efficienza energetica, sostenibilità** e ricerca di **nuovi business**: attorno a questi tre driver la distribuzione si riorganizza nel nome dell'isolamento e della specializzazione."

Questa constatazione porta a ragionare in termini di sistema, e non di singoli prodotti, vale a dire in una logica di approccio complesso e non banale.
La distribuzione, dal canto suo, vanta già ottime punte qualitative, pur vivendo uno stato di travaglio e di evoluzione.
È evidente che oggi anche i colorifici si stanno avvicinando all'edilizia leggera, e che il magazzino edile opportunamente riorganizzato è sempre più un concorrente diretto del distributore professionale di pitture e vernici. Il problema, tuttavia, non è quello della commistione di diverse tipologie di rivendita, quanto quello di allargare la visione e ampliare le merceologie mantenendo una forte specializzazione.
Perché ciò avvenga, più ancora che prodotti e servizi occorrono competenze e formazione: solo l'unione di questi quattro fattori garantisce quella professionalità sempre più indispensabile per garantire il successo di un'attività distributiva.

OPINIONI

COPERTINA

ATTUALITA'

ATTUALITA'

ATTUALITA'

MERCATO

80 Ivas: la lunga esperienza nell'isolamento

92 Valpaint all'Hollywood Rythmoteque di Milano

MERCATO

MERCATO

AGENDA

La rivista in versione digitale per il tuo smartphone o il tuo tablet

CLICCA SUL COLORE!

Facebook: la piattaforma più seguita per la condivisione di contenuti, immagini, commenti

Twitter: il servizio di microblogging più immediato e veloce per parlare con il mondo intero in soli 140 caratteri

Youtube: il social di condivisione dei video più noto al mondo, con canali dedicati a programmi, blog e argomenti preferiti

Pinterest: la nuova frontiera per la condivisione di fotografie, immagini e video in bacheche dedicate

Google +: il network locale e mobile al tempo stesso, che propone il contenuto giusto da condividere con le persone giuste

Linkedin: il social network più professionale per contattare persone conosciute e affidabili in ambito lavorativo

Segui Colore & Hobby su tutti i più importanti social network!

ERRATA CORRIGE

In merito all'articolo "Con la natura contro muffa e materiali dannosi" pubblicato sull'edizione di ottobre di Colore & Hobby", riceviamo e pubblichiamo:

"Con la presente, in riferimento all'articolo 'Con la natura contro muffa e materiali dannosi' comparso sull'edizione di ottobre di Colore & Hobby alle pagine 38 e 39, intendiamo rettificare specificando che una pittura ai minerali non è composta da materie prime che si rigenerano in natura ma, tra gli altri componenti, da sostanze minerali che sono naturali.

In effetti, un silicato si basa su minerali, eccetto una parte di pitture a dispersione. Come in tutti i silicati, eccetto i bicomponenti, i minerali non sono materie che ricrescono in natura ma sono presenti in natura.

Il disguido si è verificato nell'articolo perché Biofa oltre ai colori minerali e ai silicati ha anche altri prodotti nella gamma che sono composti di materie prime che si rigenerano, come per esempio i colori a base di resina naturale.

Sulla naturalezza dei prodotti Biofa e il resto della gamma il produttore è molto chiaro nella scheda tecnica e ogni utilizzatore vede in effetti quali sono i contenuti e componenti nei quali il produttore guarda sia all'ambiente che alla salute dell'utilizzatore. Per esempio, il prodotto Solimin 3051 è stato testato e certificato da natureplus sul clima ambiente interno.

Ci scusiamo per l'equivoco."
Jota Srl - Bolzano

Editore
EDIPUBBLICITÀ srl
Via Nicolodi, 15 - 20161 Milano
Tel. 02.6456661/2 - Fax 02.66200318
E-mail: info@edipubblicita.it

Direttore Responsabile: Vieri Barsotti
Direttore Editoriale: Andrea Miniero
Marketing e sviluppo: Paolo Zampaglione
Segretaria di redazione: Cristina Pecchini
Prestampa: Daniele Allievi

Redazione e impaginazione
CONTEXTO srl
Viale Romagna, 71 - 20133 Milano
Tel. 02.36524004/36524496 Fax 02.70602845

Redazione: Monica Trabucchi
Grafica: Raffaella Tomasucci, Simona Montone
Collaboratori: Sarah Barbato, Paolo Barsotti, Bruna Ferrari, Elena Lorenzini, Stella Margidore, Alessandra Notargiacomo, Bianca Stilo
Immagini: Jacopo Barsotti

Direzione-Amministrazione
EDIPUBBLICITÀ srl

Direttore Generale: Daniela Pecchini
Assistente alla direzione generale: Giordana Migliorini
Amministrazione: Carla Martinelli

Pubblicità:
Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia Romagna, Marche:
Alessandro Levi Cell. 393.9702085
Fabio Gianotti Cell. 348.2218412
Triveneto:
Massimiliano Piccin Tel. 0422.841521 Cell. 393.3335946
Toscana, Lazio, Umbria:
Gianluca Piermattei Tel. 06.45509842 Cell. 338.9692290
Area Sud e Isole:
Edipubblicità Tel. 02.6456661/2

Stampa e confezione
Arti Grafiche Boccia - Salerno

Spedizione
TA.IMM. srl - Varedo (MI)

Colore & Hobby: mensile di informazione tecnico-commerciale per rivenditori e operatori economici. Edito dal 1971. Aut. Trib. Milano n.49/81. Novembre/Dicembre 2013 - n.339

Tiratura: 12.500 copie. Una copia Euro 10

Abbonamento: annuo (11 edizioni) Italia Euro 50 Iva compresa - estero Euro 120. Il versamento va effettuato con: c.c. postale n. 46173209, con assegno bancario intestato a EDIPUBBLICITÀ srl.
Gli articoli firmati e le inserzioni pubblicitarie esprimono le idee rispettivamente degli autori e degli inserzionisti, che possono essere non condivise dalla direzione della Rivista. I materiali inviati, se non espressamente richiesto, non verranno restituiti.
Questo numero contiene pubbl. inf. al 45%. Tariffe R.O.C. "Poste Italiane spa - Sped. in Abb. Post. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n.46) art.1, comma 1, LO/MI".
In caso di mancato recapito restituire all'Editore.

Indirizzo Internet: www.edipubblicita.it
www.colorehobby.it
E-mail: info@edipubblicita.it

olore
Mostra Convegno
Finiture, Decorativi
Sistemi e Accessori Dedicati

Reflex

by

Il nuovo frattone Reflex, un concentrato di moderne tecnologie al servizio dell'applicatore professionista.

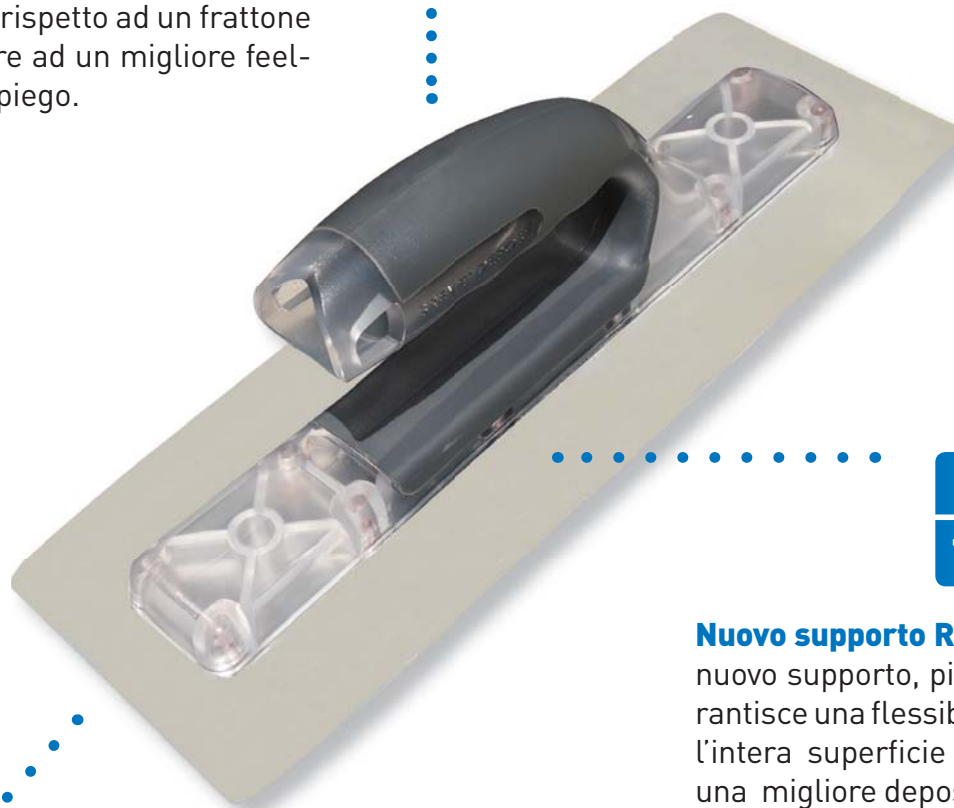
- **cappotti**
- **cartongesso**
- **rasature**
- **decorazione**

art. **1718** 30x11 - 35x11

Lama INOX da solo 0,3 mm flessibile, elastico e resistente

Reflex

Esclusiva forma tangenziale: la speciale forma della lama, consente di non lasciare sbavature durante la rasatura. Reflex, garantisce una finitura perfetta con una sola passata.

Impugnatura monoblocco in policarbonato e gomma: indistruttibile e super leggera, garantisce un risparmio di peso del **40%** rispetto ad un frattone tradizionale, oltre ad un migliore feeling durante l'impiego.

Reflex technology

Nuovo supporto Reflex technology: il nuovo supporto, più largo e lungo, garantisce una flessibilità uniforme lungo l'intera superficie della lama, quindi, una migliore deposizione del prodotto, per un lavoro più veloce e pulito.

Lama acciaio INOX temprato, super flessibile, di altissima qualità, spessore 0,3 mm. Una maggiore flessibilità della lama che si traduce in una maggiore scorrevolezza del frattone sulla parete e quindi in una migliore qualità della finitura.

MONICA **TRABUCCHI**

ISOLAMENTO: al mercato del

I segnali ci sono tutti: il settore dell'isolamento sarà trainante negli anni a venire, sostenuto da parole chiave come **efficienza energetica** e **sostenibilità** e, secondo le aziende, i distributori saranno al centro di questo sviluppo. A patto che…

HANNO RISPOSTO ALLE NOSTRE DOMANDE

Raffaele Ciampini - AkzoNobel
Gianluca Ciroi - Baumit
Rosanna Arreghini - CAP Arreghini
Federico Tedeschi - Caparol
Emanuele Zorzi - Colori Decora
Francesco Palazzo - Duriplastic
Davide Kohen - Gyproc Saint Gobain
Mario Paganelli - Gruppo Ivas
Maurizio Gialloreti - Helios
Roberto Nava - Knauf
Antonio Bello - PPG Univer
Emilia Soldi - Rockwool
Raffaele Molteni - Rofix
Matteo Da Forno - Siniat
Gianluca Menozzi - Termolan

Efficienza energetica, sostenibilità, ricerca di nuovi settori di business: sono questi tre dei driver principali che caratterizzano l'edilizia di questi ultimi anni e che si rivelano essere di attualità sempre più stringente, soprattutto in una congiuntura economica complessa e difficile quale è quella che sta attraversando l'industria delle costruzioni.

Se la normativa e la sostenibilità orientano l'attività della filiera stimolando produttori e distributori a proporre soluzioni adeguate, i

sistemi di isolamento e i paradigmi di costruzione a secco si dimostrano di straordinaria attualità, soprattutto in termini di ristrutturazione e di recupero edilizio, ambiti nei quali gli indicatori economici segnalano spunti di vitalità e dinamismo.
I produttori di cartongesso e di rivestimenti a cappotto ne sono ben consapevoli: Colore & Hobby li ha riuniti per fare un punto della situazione e per domandare loro qual è il comportamento dei rivenditori in questo scenario di mercato. Ecco le loro risposte.

Che **ruolo** hanno le **soluzioni** di **isolamento** e di **costruzione a secco** in relazione all'efficienza energetica, alla sostenibilità e all'apertura di nuovi ambiti di business?

Arreghini - Nell'attuale contesto, i concetti di risparmio energetico ed economico, assieme alla sempre maggiore attenzione verso l'impatto ambientale, sono temi ormai consolidati a livello collettivo. Assistiamo, infatti, a una presa di coscienza generale relativa alle necessità di ridurre i costi, economici e ambientali, e il sistema a cappotto è proprio una di quelle azioni che costituiscono un investimento finalizzato al risparmio. Oltre a questo, anche le politiche di agevolazione fiscale hanno contribuito positivamente allo sviluppo di interesse verso la riqualificazione energetica degli edifici e, come conseguenza, anche i nostri sistemi Thermocap hanno beneficiato della tendenza generale.
Bello - Sono tre parametri di riflessione che apparentemente sembrano molto diversi tra loro, ma che oggi sono assolutamente integrati e motivo centrale di crescita progressiva dei sistemi. Il risparmio energetico, sostenuto non solo da incentivi fiscali ma anche finalmente da una reale acquisizione di competenze specifiche dei progettisti, ha spostato l'asse di interesse verso una grande attenzione sulla qualità dei prodotti e dei cicli realizzati. Oggi possiamo dire che si pone sempre più attenzione alla durabilità del sistema che non al prezzo. Sicuramente le aziende orientate al mercato devono essere sempre più presenti non solo con un costante aggiornamento delle linee prodotto in funzione dell'evolversi delle esigenze di business, ma strutturandosi per sostenere tecnicamente la progressione di crescita e restare in un ambito di business oggi fondamentale per consolidare la presenza in cantiere.
Ciampini - Per la rivendita colori - che si vuole sempre più consolidare nell'ambito delle pitture professionali- è necessario se non obbligatorio aprirsi a questi nuovi mercati, caratterizzati da uno stretto legame con la finitura finale che viene applicata su questi supporti. Chi non entra in questi nuovi comparti rischia di perdere una parte considerevole dei propri fatturati, a scapito di altre tipologie di rivendite del settore. Il settore dell'isolamento termico e quello del secco sono due campi in crescita, grazie soprattutto alle politiche di

incentivi fiscali legati all'efficienza energetica. Anche la sostenibilità gioca un ruolo determinante in relazione all'efficienza energetica. Infatti i prodotti ecosostenibili sono sempre più apprezzati e richiesti soprattutto nella definizione delle lettere di capitolato. Come leader del mercato e gruppo multinazionale attento ai temi della produzione sostenibile, siamo in prima fila nello sviluppo e promozione di prodotti sempre più sostenibili. Vorrei ricordare che AkzoNobel ha raggiunto quest'anno il primo posto nella graduatoria del Dow Jones Sustainability Index, per la sua categoria del settore chimico.

Ciroi - Hanno un ruolo importantissimo perché aprono a soluzioni innovative non solo per le argomentazioni esposte, ma anche per le tipologie abitative rivolte alle vere esigenze di chi la casa la abita. E sono soluzioni fino a poco tempo fa inimmaginabili, perché le progettazione e le costruzioni erano orientate alla sola esigenza economica.

Da Forno - I sistemi a secco rappresentano attualmente la soluzione costruttiva più flessibile ed idonea a garantire corretti parametri di efficienza energetica degli edifici, e, soprattutto, dimostrano di essere uno dei settori più soggetti ad innovazione: si pensi ad esempio a come l'introduzione sul mercato di lastre per tamponature esterne in gesso speciale in luogo del più comune cemento abbia consentito di incrementare la facilità di posa e dunque la rapidità di installazione, garantendo contemporaneamente percentuali di materiale riciclato elevatissime (AquaBoard 84%) in grado di contribuire all'ottenimento di crediti nei protocolli di valutazione di sostenibilità edilizia. Proprio il tema della sostenibilità sta spingendo i produttori di cartongesso verso l'apertura di un nuovo settore di business, quello del recupero degli scarti in cartongesso; il problema, particolarmente sentito dagli operatori del settore a causa degli oneri che comporta, è stato affrontato dalla maggior parte dei produttori, e nei prossimi anni assumerà un peso sempre più rilevante. La soluzione più immediata e logica per Siniat è stata quella di trasformare il rifiuto in risorsa tramite il servizio PregyGreenService che, oltre ad offrire una soluzione conveniente agli operatori, consente di reinserire nel ciclo produttivo il 100% del materiale di scarto ritirato, riducendo così il consumo di risorse naturali.

Gianluca Ciroi
Baumit

Gialloreti - In questi anni le soluzioni di isolamento e di costruzione a secco hanno avuto un ruolo importante per il risparmio energetico. Infatti, anche il governo ha emanato dei pacchetti di agevolazioni fiscali proprio per incentivare queste applicazioni e spingere tecnici e utilizzatori finali a dirigersi verso questa direzione.

Kohen - I sistemi a secco si stanno affermando con decisione in tutti i settori dell'edilizia, anche in quelli storicamente e culturalmente più resistenti, come ad esempio il mercato della nuova edilizia residenziale. Inoltre ci sono nuove opportunità di mercato da sfruttare, rappresentate da soluzioni ideali per la resistenza al fuoco e l'antisismica. Crediamo, però, che sia il residenziale il vero nuovo business per i sistemi a secco: a Milano, ad esempio, sono state costruite con i nostri sistemi le partizioni interne di due tra i più grandi recenti complessi residenziali: 'Vivere Milano Bicocca' e i 'Giardini Milano Life' di Segrate. A Roma, in alcuni complessi, hanno scelto il nostro sistema Aquaroc in cemento alleggerito per la realizzazione di tamponamenti esterni eseguiti interamente a secco. Per l'Italia, che a differenza del resto d'Europa si sta affacciando solo ora alla cultura dei sistemi a secco, sono passi importanti.

Molteni - Sì è fortunatamente diffuso il pensiero che la prima fonte di energia disponibile sia l'energia risparmiata e in quest'ottica l'isolamento termico delle pareti esterne è determinante: il sistema a cappotto è ormai riconosciuto come la soluzione per ottenere edifici a basso consumo e la sostenibilità ne è una diretta conseguenza. Röfix, operando da molti anni sul mercato, punta su sistemi certificati che ricercano la specializzazione della tecnologia offerta oltre che l'alta qualità dei materiali. La ricerca Röfix é inoltre sempre attenta a identificare soluzioni all'avanguardia e innovative; un esempio è l'utilizzo di isolanti a base di nanotecnologie per sistemi isolanti sempre più efficienti, ma

anche di sistemi che intervengono in più ambiti fondamentali come per esempio protezione antisismica e l'efficienza energetica, per il quale il sistema Röfix SismaCalce risulta essere un chiaro esempio di soluzione integrata.

Nava - Credo di non dire nulla di avventato se affermo che tutti i trend della moderna edilizia indicano nelle soluzioni a secco i migliori sistemi di isolamento in interno e per le pareti esterne. L'efficienza energetica di un edificio passa attraverso la qualità dei materiali con cui è stato costruito l'involucro e la loro capacità di ridurre la dispersione e di isolare termicamente dall'esterno. È evidente che questa funzione, associata ai ridotti tempi di realizzazione dell'edificio a secco, al minore utilizzo di acqua e di energia elettrica nelle fasi di posa, contribuiscono a rendere maggiormente sostenibile anche la fase di realizzazione dell'edificio stesso. Oltre alle già consolidate esperienze nella realizzazione di edifici in Classe A+ e Classe Oro, come Knauf abbiamo partecipato a numerosi progetti sperimentali per strutture abitative ad elevata efficienza energetica, da ultimo il progetto Living Box presentato all'evento Smart Village del recente MADE Expo. Inoltre, stiamo sperimentando anche nuove soluzioni tecniche da associare alle costruzioni in legno, un connubio all'insegna della sostenibilità. Se devo anticipare quali saranno a mio avviso i nuovi ambiti di business direi esattamente questi: costruzioni modulari a secco, ed edifici con struttura portante a secco in legno o acciaio.

Paganelli - Indubbiamente l'isolamento termico e le costruzioni a secco nell'ultimo quinquennio hanno rappresentato dal mio punto di vista la novità più evidente ed interessante nel mondo dell'edilizia in generale. Tali tecnologie hanno fatto irruzione in modo importante anche in quel contesto più affine al mondo della decorazione, ed oggi nessun rivenditore professionale è al di fuori di tali contesti. Quindi possiamo dire tranquillamente che 'cartongesso' e 'cappotto' hanno rappresentato e rappresentano delle leve fondamentali in materia di efficienza energetica, sostenibilità e nuovi business.

Palazzo - Il 40% dei consumi energetici è destinato al riscaldamento degli edifici e fino ad un terzo dell'energia termica generata va persa attraverso l'involucro non protetto degli stessi. Risulta quindi chiaro come il sistema di isolamento a cappotto contribuisca a ridurre le perdite di energia (fino al 60%). Questi numeri lasciano chiaramente intendere il ruolo fondamentale che oggi i sistemi di isolamento rivestono. Pertanto, noi produttori siamo ben consapevoli dell'importanza di questo settore e degli sviluppi economici ad esso collegati.

Roberto Nava
Knauf

Soldi - Le soluzioni di isolamento sono la chiave per rispondere alla domanda di contenimento dei consumi energetici e, di conseguenza, la risposta alle esigenze di sostenibilità del comparto edilizio, in particolare in ambito di riqualificazione. Al fine di garantire questi aspetti e poter rispondere a nuove esigenze di qualità e comfort abitativo, la scelta di idonei materiali e soluzioni è fondamentale. Di conseguenza, lo sviluppo di nuovi ambiti di business si deve adeguare a tutte queste necessità. Allo stesso modo, le tecnologie del secco si integrano nelle strategie di isolamento e di sostenibilità garantendo velocità di posa, decostruzione e maggior adattabilità alle specifiche esigenze di intervento in ambito di ristrutturazione.

Tedeschi - I sistemi componibili per l'isolamento termico costituiti da sistemi a secco (contropareti, controsoffitti, facciate leggere, ….) e sistemi a cappotto danno risposte efficienti e di pratica applicazione in quasi tutti gli ambiti del risparmio energetico e della sostenibilità in edilizia.

L'edilizia definita 'leggera' introduce nuovi modelli costruttivi, ma permette anche di mantenere il sistema costruttivo tradizionale senza rinunciare alle elevate prestazioni di involucro fondamentali nelle nuove costruzioni: si può costruire con cemento armato e mattoni, e applicare cappotti, controsoffitti, pareti e contropareti leggere per ottenere le prestazioni che cemento armato e mattoni non hanno. Se i prodotti sono interpretati (e cioè prodotti, proposti sul mercato e applicati) come 'sistema', e cioè come insieme di componenti che formano in opera il manufatto finito, si genera

Emanuele Zorzi
Colori Decora

la possibilità di aprire nuove opportunità di mercato per tutta la filiera dell'edilizia, introducendo la necessità di competenze nuove nel nostro sistema 'preistorico' delle costruzioni. Se invece si continuerà nella linea della banalizzazione dei prodotti fini a se stessi (ovviamente sempre alla ricerca di quelli più economici), si perderà la possibilità di dare un reale impulso al mercato dell'edilizia. E non si farà né qualità, né sostenibilità.

Zorzi - Sicuramente le soluzioni di isolamento e di costruzione a secco hanno un ruolo importante in termini di aumento di qualità e di benessere abitativo, in quanto con i moderni sistemi di isolamento certificati si ottengono prestazioni migliorative in fatto di comfort degli edifici nuovi o vecchi garantendo non solo la massima protezione termica integrale, ma anche acustica delle strutture, riducendo la formazione interna di muffe e condense. Inoltre si ottiene un risparmio economico dovuto ad una sensibile riduzione nei consumi di combustibile utilizzato per riscaldare la casa nei mesi invernali, ma anche una riduzione di energia per il condizionamento estivo, con conseguente riduzione delle immissioni inquinanti in atmosfera.

E alla luce delle normative più recenti in materia di risanamento e recupero e in considerazione delle soluzioni energetiche più attuali, quali sono le vostre **previsioni** di andamento del comparto **per i prossimi tre anni?**

Arreghini - Non è facile fare previsioni a medio termine, poiché è risaputo che il comparto dell'edilizia è tra i settori che hanno maggiormente sofferto per la congiuntura economica e i tempi di recupero sono difficili da stimare. Tuttavia, i nostri continui investimenti sull'innovazione di prodotto e sulla diversificazione dell'offerta stanno portando a buoni risultati, grazie all'opportunità di realizzare soluzioni ad-hoc.

Bello - La risposta è già tra le righe nella domanda: non si costruisce più ma, finalmente, si comincia a guardare al patrimonio esistente con importanti progetti di riqualificazione non solo nel privato ma anche nel pubblico: si vedano i grandi progetti di adeguamento del patrimonio di edilizia scolastica in funzione non solo di migliorie strutturali ma anche di risparmio energetico. Nei prossimi anni vivremo sicuramente un ulteriore progresso nel settore energetico, non solo come vendite ma anche come ricerca e sviluppo di nuovi sistemi, ad esempio con l'ausilio della nanotecnologia, con soluzioni avveniristiche ed altamente performanti.

Ciampini - I sistemi d'isolamento hanno già mostrato dei buoni tassi di crescita in questi due ultimi anni di crisi del settore edilizia e sono stati di forte aiuto a chi vi aveva già investito. Per i prossimi anni -se gli incentivi saranno mantenuti come è abbastanza prevedibile che sia-, la crescita non potrà che essere a due cifre. Teniamo presente che se ci confrontiamo con i mercati europei più sviluppati in questi business ci si può rendere facilmente conto come il potenziale di sviluppo è solamente agli inizi. Per esempio i volumi del sistema a cappotto potrebbero addirittura quadruplicare nel prossimo decennio.

Ciroi - In un momento difficile come questo, dove oramai si conosce solo ciò che si è prodotto fino oggi ma non ciò che sarà prodotto domani, le previsioni dipendono non solo dalla volontà dei cittadini ma da tutte quelle soluzioni che ci dovranno far uscire da una crisi che ancora non mostra grandi segni di stanchezza. L'andamento europeo sarà molto importante per le multinazionali che potranno ridefinire in funzione degli sviluppi futuri nuove politiche espansive o di contrazione. Il settore del risanamento in Italia, se saranno rese strutturali le norme, potrà essere sicuramente interessante e positivo.

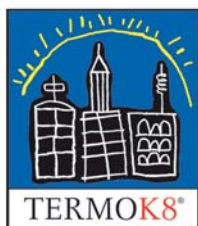
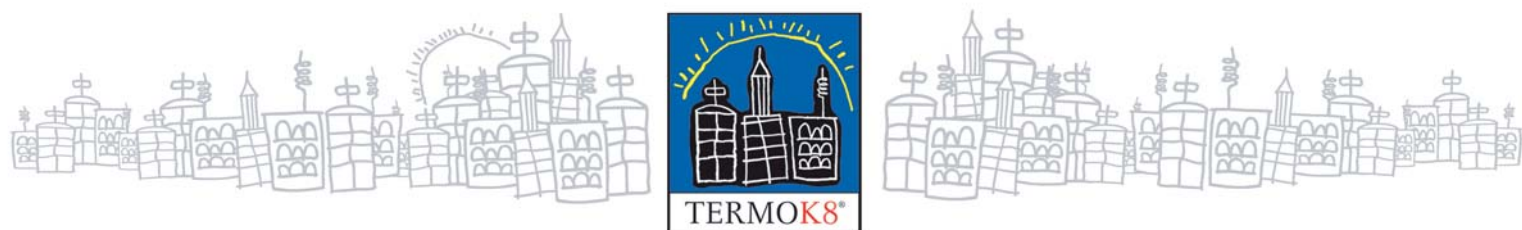
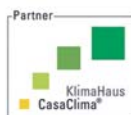
Da Forno - E' opinione ormai diffusa e condivisa che al settore del recupero sono affidate le speranze di tenuta dell'intero mercato delle costruzioni: la sfida è quella di recuperare l'efficienza energetica del patrimonio edilizio esistente, limitando allo stesso tempo i costi (ed

i tempi) degli interventi di recupero e garantendo al tempo stesso un adeguamento in termini di comfort abitativo e di sicurezza (si pensi alla riqualificazione antisismica). Sebbene una buona parte delle prestazioni energetiche sia legata all'impiantistica, una corretta realizzazione degli elementi di chiusura è indispensabile all'ottenimento del risultato: la tecnologia a secco ha il vantaggio di consentire un corretto dimensionamento dell'isolante senza gravare sul peso dell'edificio, garantendo inoltre la piena sicurezza degli elementi non portanti grazie a soluzioni certificate in caso di sisma mediante severi test in scala reale.

Gialloreti - E' difficile rispondere in virtù del fatto che la situazione economica nazionale ed europea non dà la possibilità di poter fare previsioni a lungo termine (oggi purtroppo abbiamo un mercato talmente instabile che anche tre anni può essere considerato 'lungo termine'): le costruzioni nuove sono praticamente inesistenti e le poche ristrutturazioni vengono sempre fatte al risparmio… Le soluzioni di isolamento termico e di costruzioni a secco permettono sicuramente un forte risparmio energetico ma anche se vi sono delle agevolazioni fiscali diluite negli anni impongono comunque all'utilizzatore finale di avere un esborso economico immediato con il ritorno di una buona percentuale solo con il passare degli anni. Ecco perché in questa situazione economica l'indirizzo è ancora forte verso le soluzioni che non sono le migliori ma le più economiche. Nonostante questo ritengo comunque che il business dei prossimi tre anni comunque vada nella direzione degli isolamenti termici a cappotto perché attualmente è una delle poche soluzioni che rispettano l'ambiente e permettono un buon risparmio energetico.

Kohen - I sistemi a secco continuano a crescere anno dopo anno. Bisogna sottolineare che oltre agli ottimi risultati di isolamento termoacustico, le soluzioni a secco consentono una rapidità di installazione superiore ai sistemi tradizionali e soprattutto provocano poca polvere: che si tratti di un grande cantiere o di un privato che vuole ristrutturare casa, questo aspetto non va assolutamente dimenticato. Il privato necessita di un lavoro breve e poco invasivo: stiamo raggiungendo sotto questo punto di vista ottimi risultati con il sistema Habito activ'air. E' l'unico sul mercato italiano che assicura grazie alla tecnologia 'activ'air', nostro brevetto internazionale, un'ottima qualità dell'aria interna, assorbendo e neutralizzando la formaldeide, un composto organico volatile presente nelle nostre case.

Menozzi - Dai dati in nostro possesso e dall'andamento delle richieste che ci pervengono dal mercato nazionale dell'isolamento a cappotto, osserviamo che mentre fino a due anni fa si sono realizzati in gran parte isolamenti a cappotto su edifici di nuova costruzione, da quest'anno stiamo riscontrando una sempre maggiore richiesta di isolamento termico ed acustico a cappotto su edifici esistenti. Le rivendite, i distributori e gli applicatori di cappotti mostrano un crescente interesse per i nostri pannelli in lana di roccia Solida RP-PT 2, perché oltre ad essere un'ottima soluzione per l'isolamento termico, hanno elevate prestazioni d'isolamento acustico e garantiscono la sicurezza al fuoco, perché sono pannelli incombustibili in Euroclasse A1. Il fatto che i pannelli in lana di roccia non bruciano è una caratteristica che gli permette di essere apprezzati e molto richiesti nella ristrutturazione del patrimonio edilizio pubblico, come scuole ed ospedali, dove vi è un'elevata concentrazione di persone e la sicurez-

za e la relativa protezione passiva al fuoco sono argomenti ai quali sempre più i progettisti ed i prescrittori porgono attenzione. Per i motivi espressi in precedenza, in particolare quelli della protezione passiva al fuoco, ritengo che nei prossimi anni la richiesta di pannelli in lana di roccia per l'isolamento a cappotto aumenterà considerevolmente.

Molteni - Confermando una situazione difficile per la crisi del comparto della nuova edilizia abitativa, riscontriamo una lieve crescita e nuove prospettive per gli interventi di recupero e riqualificazione del patrimonio esistente. Il tema dell'efficienza energetica e dell'isolamento dell'involucro, grazie al recepimento delle nuove normative europee per edifici NZEB e alle detrazioni fiscali per la riqualificazione energetica dell'esistente, ci consente di interpretare e reagire alla situazione difficile. Stiamo assistendo al modificarsi della 'cultura della casa': oggi il mercato edilizio ha priorità che sono state fortemente ridimensionate dalla situazione economica del nostro Paese e l'attenzione non è più rivolta ai grandi interventi ma ai micro interventi di restauro e riqualificazione, in cui gioca un ruolo fondamentale quello della distribuzione e in particolare della rivendita dell'edilizia leggera e del colorificio, che sono nevralgici per sopravvivere ai cambiamenti in atto. Grazie alla nostra specializzazione nel settore del risparmio energetico siamo contenti di confermare la nostra leadership raggiunta con i sistemi di isolamento a cappotto. Qualità innovazione e riqualificazione le tre parole chiave per affrontare il difficile mercato dell'edilizia.

Raffaele Molteni
Rofix

Nava - I trend attuali e le prospettive ad oggi ci fanno pensare che nei prossimi anni non ci sarà una ripartenza forte del settore nelle costruzioni di tipo tradizionale, soprattutto nel residenziale. Le detrazioni fiscali su ristrutturazioni e risparmio energetico inducono il privato a muoversi in questo senso, agendo su edifici datati già esistenti. È probabile che, in modo particolare nel residenziale, il nuovo si orienti sempre di più verso forme innovative di costruzione che comportino reali vantaggi rispetto alle costruzioni tradizionali, puntando sulla riduzione complessiva dei costi associando la variabile sostenibilità alla variabile tempo di realizzazione. Oggi la valutazione degli interventi da eseguire passa sempre di più per l'aspetto economico, sia nella fase di cantiere che nell'edificio finito. In questo senso ritengo che i sistemi a secco, che già oggi godono di una considerazione consolidata tra gli addetti ai lavori, saranno sempre più richiesti e utilizzati.

Paganelli - Questo comparto rappresenta oggi uno dei pochi settori che in un contesto fortemente recessivo tiene adeguatamente le posizioni e in virtù delle normative vigenti in tema di defiscalizzazione è destinato ad essere protagonista anche per il futuro prossimo. Tuttavia, dobbiamo ribadire che tutto questo lo possiamo paragonare ad una bella auto di grossa cilindrata con poca benzina: se non si inizierà a dare finanziamenti più semplici alle famiglie se questo tipo di interventi, penso che potremo ottenere meno della metà del reale potenziale disponibile.

Palazzo - Le soluzioni di isolamento sono applicabili sia nelle nuove costruzioni che negli interventi di recupero. Considerato lo stallo del settore 'nuove costruzioni', è molto facile intuire che il maggior utilizzo interesserà il settore delle ristrutturazioni. Il tutto è favorito dall'introduzione dei nuovi incentivi. Nei prossimi anni una situazione politica stabile e un accesso facilitato al credito, accompagnati da una maggiore fiducia dei consumatori, garantiranno una crescita importante del settore.

Soldi - Le normative più recenti in ambito di risanamento indirizzano il mercato edilizio ad una maggior attenzione all'efficienza energetica del sistema edificio/impianto, senza però evidenziare l'importanza degli interventi sull'involucro. Purtroppo gli strumenti di incentivazione (ecobonus), utilizzando lo stesso approccio ed avendo un orizzonte temporale di breve durata, non garantiscono una visione a medio-lungo periodo. Risulta pertanto difficile fare una

previsione dell'andamento del comparto a tre anni anche se l'esperienza e le valutazioni di mercato portano a ipotizzare un trend positivo per questa tipologia di interventi.

Tedeschi - Il comparto dell'edilizia leggera è destinato a crescere molto fortemente nei prossimi tre anni, con coinvolgimento di aziende che in passato snobbavano o addirittura erano in contrasto con esso: basti vedere, per esempio, il comportamento di alcuni produttori di intonaco... L'esigenza di recupero del patrimonio edilizio esistente anche in termini di efficienza energetica e prestazioni in genere sicuramente darà impulso a questa crescita.

Zorzi - Secondo noi il comparto in termini di domanda continuerà a mantenere una richiesta abbastanza costante, con una conseguente crescita di volumi. Il problema è l'aggressività da parte del mercato nel proporre continui ed ingiustificati ribassi, soprattutto nella messa in opera da parte di operatori improvvisati, mettendo a rischio la realizzazione di sistemi di isolamento certificati a 'regola d'arte' e optando per pacchetti 'assemblati' i quali non possono garantire requisiti ottimali in quanto non hanno superato i severi test da parte degli istituti preposti.

Dal vostro punto di osservazione, come si può attrezzare la **distribuzione** per rispondere alle **nuove esigenze dell'edilizia**?

Arreghini - Flessibilità è la parola d'ordine. In questo senso, per la distribuzione classica la vendita del sistema a cappotto implica un approccio diverso dal processo abituale, poiché è necessario stimolare il diretto contatto con la committenza e le imprese di costruzione.

Bello - Cambierei l'assetto della domanda: "Come si può attrezzare l'azienda per rispondere alle esigenze del distributore"? Il distributore oggi deve seguire un'infinità di evoluzioni del mercato, che vanno dai sistemi a secco, un tempo privilegio solo di alcuni specializzati ed oggi sempre più presenti anche nei punti vendita dedicati al colore professionale, fino all'isolamento termico. Ciò che dobbiamo fare è non lasciarli soli all'inseguimento dei business nascenti ma sostenerli adeguatamente con formazione, assistenza tecnica, presenza costante sul punto vendita; in altre parole 'vendergli' competenza oltre al prodotto, affinché possano strutturare la loro presenza sul mercato senza il timore di investire senza ritorno.

Ciampini - Ancora una volta, l'arma vincente sarà il servizio, inteso come pronta disponibilità del materiale richiesto. Il mercato sarà sempre più esigente, con tempi sempre minori di risposta, quindi vincerà chi saprà rispondere più rapidamente alle richieste dei clienti.

Ciroi - Si può attrezzare con la conoscenza e soprattutto con la convinzione di consigliare la miglior soluzione per ogni singolo intervento dimenticando il solo business e ricercando una partnership con la clientela basata sulla fiducia e competenza.

Da Forno - Rispetto della normativa, sostenibilità, comfort abitativo, sicurezza sono temi che rendono obbligatoria un elevato grado di preparazione da parte di tutti i soggetti che intervengono nel processo costruttivo: il distributore è, per sua natura, il punto di convergenza di tutti gli operatori: progettisti, imprese di costruzione, installatori e produttori. Pensare al distributore come semplice supporto alla logistica è certamente un approccio supera-

to: il distributore ha la possibilità e deve fornire una consulenza di livello elevato, sfruttando a pieno tutte le potenzialità e le conoscenze derivanti dal rapporto con i produttori.

Gialloreti - Oggi più che mai il distributore deve essere attrezzato per rispondere nell'immediato ai problemi che l'utilizzatore dei prodotti richiede, quindi oltre a fornire soluzioni deve essere in grado di fornire il materiale necessario per risolvere lo stesso. In considerazione del fatto che nessun distributore vuole fare più magazzino -e per quanto riguarda il pannello di isolamento termico necessita di molte misure di spessore-, bisogna fare degli accordi con produttori nelle vicinanze del distributore per disporre in tempi brevi dei metri quadrati e delle misure di spessore che necessitano per il singolo lavoro, fermo restando che la colla di incollaggio e rasatura, il fondo e l'intonachino nei vari spessori e tipologia di resine (acrilica, acril silossanica e silossanica) non devono mai mancare in un punto vendita.

Davide Kohen
Gyproc Saint Gobain

Kohen - La distribuzione deve offrire un servizio. Per questo credo si debba investire molto nella formazione degli addetti in rivendita, perché, come ad esempio nel nostro caso, spiegare le caratteristiche dei sistemi a secco è molto facile, ma manca la cultura e la conoscenza. Da parte nostra stiamo facendo molte dimostrazioni pratiche direttamente in rivendita, per far vedere concretamente tutte le caratteristiche delle soluzioni che proponiamo.

Menozzi - Per poter riqualificare gli edifici esistenti e migliorarne il consumo energetico, i principali interventi sono in copertura (tetto) ed in facciata (pareti perimetrali); per le facciate gli interventi principali sono l'isolamento a cappotto e l'isolamento a facciata ventilata. Gli interventi di riqualificazione tramite l'isolamento a cappotto saranno in forte crescita, e sicuramente in Italia arriveremo nei prossimi anni a superare i 20 milioni di metri quadrati di isolamento a cappotto. L'isolante maggiormente utilizzato a cappotto è il polistirene espanso (EPS), perché ha buoni valori d'isolamento termico, è un prodotto economico e di facile reperibilità sul mercato. I rivenditori ed i distributori più attenti saranno coloro che fin da subito riusciranno a diversificarsi nella proposta tecnica e a fidelizzarsi ad uno dei quattro marchi di lana di roccia presenti sul mercato nazionale, tra i quali il nostro.

Molteni - Come sottolineavo precedentemente, con la qualità e la specializzazione è possibile perseguire un obiettivo condiviso da parte di tutta la filiera virtuosa: sopravvivere ai cambiamenti dell'edilizia. La cultura della qualità é, infatti, alla base del nostro modello di riferimento fra produzione, distribuzione e clienti. Le leggi del mercato sono cambiate e in base alle nuove regole di competitività c'è proprio la ricerca condivisa della qualità sia dei materiali e sistemi sia della messa in opera per raggiungere la tanto sospirata qualità del costruire. Un concetto allargato che tutti devono perseguire e che genera anche un nuovo rapporto tra i diversi attori per continuità d'intenti e risultati condivisi. La distribuzione e la rivendita edile stanno subendo questa situazione complessa del mercato con difficoltà finanziarie ma, al contempo, perseguendo la ricerca della qualità, che con il supporto di produttori affidabili e con la volontà di diffondere ai propri clienti la cultura tecnica e della qualità dove trionfano la competenza, le normative rispettate e la scelta dei sistemi deriva da una corretta progettazione e non solo dai prodotti a buon mercato.

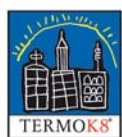
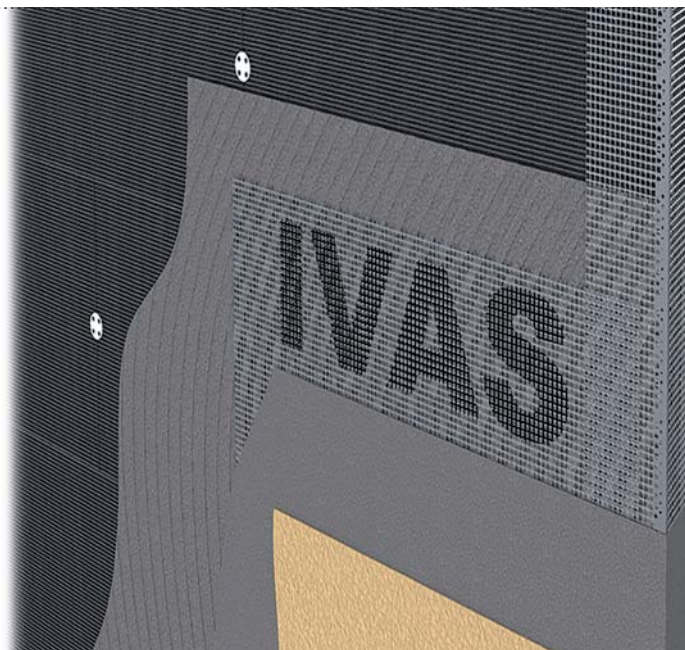
Nava - Nella distribuzione italiana ci sono già ottime punte qualitative. I rivenditori generalisti hanno una visione diretta sul mercato, conoscono le tecnologie costruttive, e in molti casi sono in grado di consigliare con competenza i propri clienti. Il consiglio è di continuare ad informarsi tramite riviste, web ma anche aprendosi al contatto diretto con i funzionari tecnici aziendali che possono fornire molte informazioni su tecniche innovative. E, soprattutto, consiglio di essere attenti agli stimoli del mercato che provengono direttamente dal cliente, facendosi anche tramite dell'informazione su innovazione e soluzioni tecniche. Le competenze del rivenditore possono aiutare il cliente a ragionare maggiormente in termini di 'sistema', focalizzando i vantaggi dell'utilizzo congiunto di componenti già testati.

Paganelli - La distribuzione vive, dal mio punto di vista, un momento di grande travaglio. Deve in effetti tornare a riprogrammarsi e decidere cosa vuol far da 'grande'. Il settore ha subito e sta subendo una notevole contaminazione dall'esterno e cioè da quei soggetti distributivi ed applicativi che per tanti anni sono stati più vicini ad altri mondi. Anche grazie a queste tematiche oggi il magazzino edile opportunamente riorganizzato diventa sempre più un concorrente diretto del distributore professionale. Lo stesso vale per il rivenditore specializzato di materiali isolanti ed impermeabilizzanti che rivende anche pitture. Stesso discorso per gli intonacatori o piccole imprese edili che per mancanza del loro lavoro specifico oggi si trovano a fare opere più tipiche del pittore o decoratore. Questo contesto, oggi, va a discapito della distribuzione professionale, che dovrà necessariamente riorganizzarsi con strutture, spazi, proposte commerciali adeguate all'attualità -anche se questo comporta grossi sforzi finanziari-, oppure dovrà ridimensionarsi giocoforza e tornare con strutture più piccole ad occuparsi della vendita di prodotti vernicianti più prettamente di finitura, rivolgendosi al privato e all'artigiano medio piccolo.

Gianluca Menozzi
Termolan

Palazzo - Il principale canale distributivo dei sistemi a secco è rappresentato dalla rivendita edile. Colorificio e ferramenta, per non essere escluse dall'evoluzione del mercato, devono dedicare uno spazio importante all'interno del proprio show-room al fine di promuovere il concetto di risparmio energetico e comfort abitativo. Inoltre, devono affidarsi ad un partner che garantisca consegne veloci anche per piccole quantità.

Soldi - Dal nostro punto di vista, l'introduzione di materiali e soluzioni innovativi comporterà un maggior coinvolgimento e preparazione del canale distributivo al fine di garantire un idoneo supporto all'utente. La distribuzione dovrà essere in grado di rispondere alle esigenze sempre più specifiche del mercato.

Tedeschi - Per seguire la nuova edilizia la distribuzione che vuole cogliere tutte le opportunità si dovrebbe dotare di servizi alle imprese e ai progettisti. E anche ai privati. Per colmare le lacune della nostra edilizia, secondo me un distributore evoluto dovrebbe dotarsi di un servizio di consulenza per tutti i soggetti coinvolti nel processo costruttivo (committenti, progettisti, imprese, applicatori) e per fare ciò dovrà scegliere fornitori in grado di supportarlo in questa attività. In realtà non sarebbe del distributore la funzione di consulenza tecnica, ma solo quella di orientamento alla scelta del prodotto: ma proprio per questo un settore come quello

dell'edilizia leggera fornisce una opportunità in più a chi sa colmare la lacuna di tanti progettisti e imprese impreparati sull'argomento.

Zorzi - Affidandosi a fornitori/partner specializzati in modo da avere un valido supporto nel proporre le varie soluzioni in base alla richiesta specifica. Si dovrebbero inoltre strutturare con mezzi e spazi adeguati a contenere questa tipologia di materiale e allo stesso tempo avere personale dedicato e specializzato che visiti il cantiere e gli studi tecnici.

Maurizio Gialloreti
Helios

Quali sono le **argomentazioni** e gli **obiettivi** che proponete e che i **distributori** condividono quando inseriscono nelle loro merceologie sistemi costruttivi a secco e sistemi di isolamento a cappotto?

Arreghini - CAP Arreghini mette a disposizione del partner una serie di strumenti per l'assistenza pre e post-vendita per offrire al cliente/utilizzatore il supporto necessario, come per esempio il servizio di aiuto nella progettazione del sistema a cappotto più idoneo, oppure l'invio di tecnici CAP Arreghini appositamente formati per l'assistenza nelle diverse fasi di applicazione in cantiere.

Bello - Parliamo di crescita di mercato, di evoluzione dei prodotti, ma soprattutto li portiamo a condividere come stia progressivamente cambiando anche il loro cliente; un tempo il decoratore entrava in cantiere per 'chiudere' con il colore, mentre oggi sempre più cerca di acquisire il lavoro completo; e questo non è possibile se non lo si forma e sostiene nella crescita per applicare sistemi di isolamento termico, piuttosto che guidarli nell'acquisizione di competenze sulla manutenzione e ripristino dei calcestruzzi.

Ciampini - Non ci sono argomentazioni particolari. Se il mercato va in una specifica direzione occorre agire concretamente per rimanere tra i best players, anticipando se possibile le sue evoluzioni e operando in maniera intelligente e pianificata.

Ciroi - Noi proponiamo la conoscenza, l'educazione all'applicazione e la diversificazione attraverso soluzioni migliorative ed efficaci.

Da Forno - Il distributore ha ormai maturato la consapevolezza di dover inserire soluzioni costruttive a secco nella propria offerta; il nostro ruolo è semmai quello di consigliarlo sulle diverse tipologie di prodotti da inserire e soprattutto sul modo migliore per proporli: la veloce evoluzione nei prodotti costituenti i sistemi a secco impone una profonda conoscenza delle performance e la capacità di consigliare la propria clientela sulla soluzione migliore da adottare e sulle relative metodologie applicative. Nell'ambito delle soluzioni a secco è indispensabile aiutare il distributore a scegliere il giusto mix di prodotti, e soprattutto supportarlo nel proporre le soluzioni nel modo più adeguato: a tale scopo Siniat organizza presso i distributori corsi di formazione e di aggiornamento aventi argomenti diversi in funzione del target, sia esso costituito da progettisti, installatori ovvero dai collaboratori stessi del punto di vendita.

Gialloreti - Le argomentazioni sono le solite. L'isolamento termico a cappotto è la soluzione del futuro: quando rallenterà la sfavorevole congiuntura economica e inizieranno a vedersi nuovi cantieri per poter rispondere alle esigenze del risparmio energetico, l'unica strada percorribile sarà questa. Quindi, sia i produttori che in special modo i distributori si devono far trovare pronti con la competenza e l'assortimento del materiale necessario per soddisfare l'esigenza del committente.

Kohen - Sistemi a secco non significa solo comfort termo-acustico. Ingombro ridotto dei materiali, pulizia in cantiere, facilità e velocità di posa: queste sono solo alcune delle argomentazioni che il rivenditore può utilizzare con i suoi interlocutori. E oggi tra gli interlocutori inizia ad affacciarsi anche l'utente finale. In questo caso spingiamo molto il sistema Habito Activ'Air dedicato al residenziale. E' l'unico sistema a secco sul mercato in grado di neutralizzare gli inquinanti

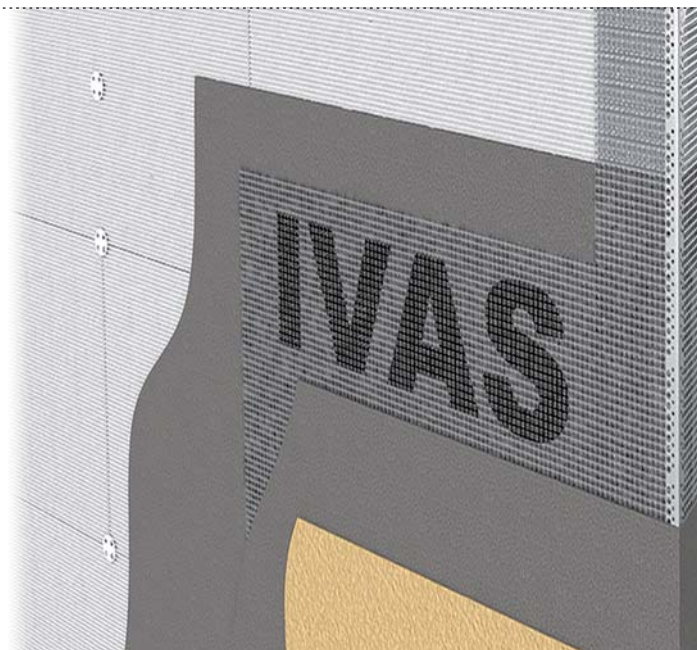
presenti nelle abitazioni grazie ad una tecnologia innovativa di proprietà Saint-Gobain. Sono sicuro che l'inquinamento all'interno degli edifici sarà un tema sempre più vivo e discusso.

Molteni - La nostra gamma è sempre più definita e completa con molteplici sistemi a cappotto per soddisfare le diverse esigenze tecniche ed economiche, soluzioni complete per rispondere alle più disparate problematiche tecniche perché la qualità deve essere supportata dalla specializzazione. Questa è la nostra forza: sistemi di alta qualità le cui caratteristiche sono pensate per il problema specifico che viene supportato da un'attenta preparazione e assistenza tecnica. Per l'involucro proponiamo un'ampissima gamma di sistemi di isolamento a cappotto, dai più tradizionali a quelli più innovativi. Per i rivenditori è pertanto necessario andare nella direzione di sistemi completi e garantiti che offrano ai clienti pacchetti altamente tecnici e testati con la più ampia possibilità di rispondere alle più diverse casistiche e risolvano con semplicità le problematiche di cantiere. Questo soprattutto in ambito di riqualificazione dell'esistente, dove la scelta del giusto sistema a cappotto e la preparazione nell'affrontare i complessi dettagli tecnici sono fondamentali.

Nava - Come produttore storico nei sistemi in cartongesso, Knauf sa quanto sia fondamentale la qualità del materiale, anche in una tollerabile differenza di prezzo. L'utilizzo di lastre in gesso rivestito, di componenti o di finiture di comprovata qualità garantiscono maggiormente il risultato finale, quello su cui viene poi giudicato il posatore e a monte il rivenditore. Non è vero che tutte le lastre in cartongesso o in cemento sono uguali: quindi prima di tutto raccomandiamo la scelta di prodotti di provata qualità, evitando la tentazione di scegliere quello che costa meno se non sono provate la stessa qualità e la stessa prestazionalità. Il nostro rivenditore condivide anche la scelta di proporre il sistema nel suo complesso, una scelta che garantisce la qualità del risultato finale. Poi ci sono altri aspetti prestazionali di cui il rivenditore si fa sempre portatore convinto: la velocità di posa, la versatilità nell'adottare soluzioni tecniche, la capacità di unire in un unico sistema più caratteristiche prestazionali, come ad esempio isolamento termico e antincendio. La gamma di lastre e di sistemi che Knauf propone consente al rivenditore di fornire soluzioni adeguate in qualsiasi fascia di prezzo.

Paganelli - Dal mio punto di vista, al di là degli argomenti tecnici e commerciali che ovviamente sono importanti e che tutte le primarie aziende hanno sviluppato adeguatamente, l'argomentazione principale su cui puntiamo è l'aiuto che noi azienda possiamo dare al nostro interlocutore -avendo sviluppato questo settore da 30 anni- nell'affrontare questo nuovo percorso. Le aziende distributrici sono e saranno costrette ad un cambio culturale molto profondo. Vendere il cappotto od il cartongesso è spesso una semplice enunciazione di volontà, ma se non si ha ben chiaro lo scenario ed il contesto circostante, il tutto risulterà molto difficile e pericoloso. Noi riteniamo di essere una buona spalla su cui appoggiarsi per intraprendere questo percorso.

Palazzo - La principale argomentazione che si condivide con i distributori è la nuova consapevolezza che il consumatore ha circa il risparmio energetico. Inoltre si sottolinea spesso al distributore che tali sistemi non sono 'vendibili a scaffale', ma sono dei prodotti che necessitano di visibilità all'interno del punto vendita, consulenza e assistenza pre e post-

vendita.
Soldi - Le argomentazioni sono principalmente legate ai vantaggi che questi sistemi costruttivi apportano grazie all'utilizzo, al loro interno, del nostro materiale. Infatti, oltre al contenimento dei consumi energetici, la lana di roccia soddisfa le esigenze di sostenibilità e durabilità degli interventi e assicura un incremento delle prestazioni acustiche e di sicurezza in caso d'incendio.
Tedeschi - I concetti base sono la scelta di proporre un sistema, e non semplici prodotti, corredata da tutta una serie di servizi forniti anche con l'ausilio dei nostri funzionari tecnici e commerciali in modo da avere una strategia di mercato che possa andare oltre la battaglia del prezzo più basso. In questo modo il rivenditore diventa il garante -con il sostegno del produttore suo fornitore- della qualità del sistema, e può legare a sé un maggior numero di imprese di applicazione che condividono lo stesso progetto.
Zorzi - Sono diverse ed articolate in base alle richieste del rivenditore e alla sua conoscenza specifica del settore.

Quanto contano la **formazione** e i **servizi** nell'ambito dell'edilizia leggera?

Arreghini - Fin dalla sua fondazione CAP Arreghini ha ritenuto fondamentale la formazione sia della rete di vendita, per assicurare qualità nel servizio e nella consulenza, sia verso gli applicatori, per assicurare il buon esito degli interventi. CAP Arreghini organizza incontri periodici di aggiornamento tecnico per professionisti che hanno luogo nella sede di Portogruaro, ma anche presso i punti vendita di tutta Italia.

Emilia Soldi
Rockwool

Bello - Devono essere al primo posto nelle proposte commerciale delle aziende, come si evidenzia dalle risposte precedenti.
Ciampini - In uno scenario così frammentato, il vero valore aggiunto per differenziarsi dalla massa e riuscire a fidelizzare i propri clienti è puntare sulla formazione e sui servizi. AkzoNobel è presente nel mercato dei sistemi di isolamento a cappotto da poco più di un anno, ma fin da subito abbiamo puntato su programmi di formazione strutturati e in linea con le aspettative dei nostri applicatori e clienti. I Master di Sikkens dedicati al cappotto hanno riscosso un grande successo, perché si rivolgono direttamente alle rivendite e agli applicatori dei nostri clienti. Un aspetto critico nella gestione di queste attività è anche lo spazio necessario alla conservazione di questi materiali. Avendo molte rivendite spazi limitati, è strategico riuscire a garantire forniture costanti e in tempi brevi. Come fornitore, diventa quindi di fondamentale importanza riuscire a garantire l'approvvigionamento di questa merce in tempi strategici per il cliente.
Ciroi - Sono il fondamento e l'unica strada per cercare di creare qualcosa per i nostri figli che essi possano ricondurre alla nostra generazione.
Da Forno - Si può affermare che i distributori di edilizia leggera siano stati i pionieri nell'introduzione sul mercato dei sistemi costruttivi a secco e dei sistemi di isolamento a cappotto. La forte richiesta di ricevere un'adeguata formazione non è pertanto un fenomeno recente mentre l'aggiornamento è un'esigenza continua e che richiede un elevato grado di impegno e di preparazione da parte dei fornitori. Il mondo dell'edilizia leggera costituisce per i produttori uno dei principali stimoli a sviluppare sistemi e prodotti innovativi, la cui introduzione sul mercato deve essere necessariamente accompagnata da un'offerta formativa adeguata. Parallelamente i servizi richiesti non possono limitarsi alla pura assistenza logistica o commerciale: se l'assistenza tecnica è da tempo un'esigenza consolidata, è indispensabile supportare i distributori nell'offrire nuovi servizi alla propria clientela. Per esempio, tornando al tema della sostenibilità, Siniat mette in grado il distributore, grazie al PregyGreenService, di diventare esso stesso punto di raccolta degli scarti derivanti dalla lavorazione del cartongesso, offrendo ai propri clienti il vantaggio di poter avere un

unico punto di riferimento sia per l'acquisto dei materiali che per il conferimento degli scarti.

Gialloreti - Queste due componenti sono essenziali per una distribuzione del materiale: infatti diventa necessario organizzare sovente presso il distributore corsi rivolti agli utilizzatori che devono sicuramente contenere una buona illustrazione teorica pur dando molta importanza all'applicazione del sistema. Per fare questo, ognuno dei partecipanti deve applicare il prodotto in sequenza per averne la padronanza e per evitare -come oggi avviene- di trovare nei cantieri manodopera non specializzata (spesso straniera) che oltre a creare danni di immagine al sistema può produrre seri problemi di distaccamento del pannello, con le conseguenze gravissime che tutti noi possiamo immaginare.

Kohen - Per approfondire le caratteristiche tecniche e la qualità dei nostri sistemi e delle nostre soluzioni, organizziamo incontri formativi e dimostrazioni di posa presso i nostri distributori e presso le Academy Saint-Gobain distribuite sul territorio. Inoltre, al fine di diffondere la cultura sui moderni sistemi a secco, organizziamo convegni tecnici a tema, in collaborazione con gli Ordini Professionali.

Ad esempio, quest'anno abbiamo fatto quattro convegni inerenti la progettazione antisismica con i sistemi a secco. Il servizio più richiesto riguarda l'assistenza tecnica, che forniamo grazie all'ufficio centralizzato di Milano e a otto referenti tecnici che si muovono sul territorio nazionale. Puntiamo molto sui servizi online: il nostro sito principale offre aree dedicate per una facile ricerca di certificati, schede tecniche, DWG scaricabili, assesment report… tutto fruibile e scaricabile gratuitamente e senza registrazione.

Inoltre siamo convinti che far vedere quello che viene realizzato con i nostri prodotti sia importantissimo: su gyproclive.it i nostri clienti trovano tutti i principali cantieri che abbiamo fornito, con descrizione tecnica e foto.

Molteni - Poiché prodotti e sistemi sono legati alla progettazione, alla tecnica e alla professionalità di chi li applica, sono numerose le nostre iniziative per promuovere l'isolamento termico per edifici ad alta efficienza energetica e, per quanto riguarda la formazione, ci sono corsi teorico-pratici per applicatori, distributori, progettisti. Tutti i corsi indagano le tematiche dell'isolamento e trasmettono il know how e la tecnica Röfix. Proponiamo corsi per applicatori e per imprese in collaborazione con scuole edili, seminari tecnici per progettisti ed eventi presso i distributori.

Sono molto seguiti i seminari online tramite la piattaforma XClima Europe, per approfondire le tematiche d'interesse direttamente dal proprio computer a casa o in ufficio. Crediamo fortemente in questo nuovo modo di fare formazione e cercheremo di sfruttarlo sempre di più.

Nava - Come in ogni campo, se ci si accontenta del minimo indispensabile, la formazione è presto fatta. Il valore aggiunto che un'azienda, un rivenditore o un applicatore possono portare al proprio cliente è quello di fornire soluzioni adatte alle richieste. Gli elementi base che compongono un sistema in cartongesso non cambiano, è la loro combinazione e la scelta nella gamma che fanno raggiungere soluzioni progettuali originali e prestazioni di alto livello. In questo senso è fondamentale anche per gli operatori del settore un aggiornamento continuo, fatto di informazione sulle novità -che si possono ottenere anche solo tramite newsletter- e di approfondimento sui sistemi attraverso i corsi di formazione. Ad un livello superiore, è fondamentale poter contare su un servizio tecnico da parte del produttore che fornisca consulenza su soluzioni particolari e anche supporto in cantiere se necessario, tutte attività sulle quali Knauf è attenta e attiva da molto tempo.

Paganelli - Sempre di più la formazione e i servizi contano in questo contesto. Cartongesso e cappotto sono sistemi compositi, riguardo i quali la conoscenza dei vari elementi diventa fondamentale così come anche una buona conoscenza della tecnologia delle costruzioni. Spesso dico ai miei collaboratori

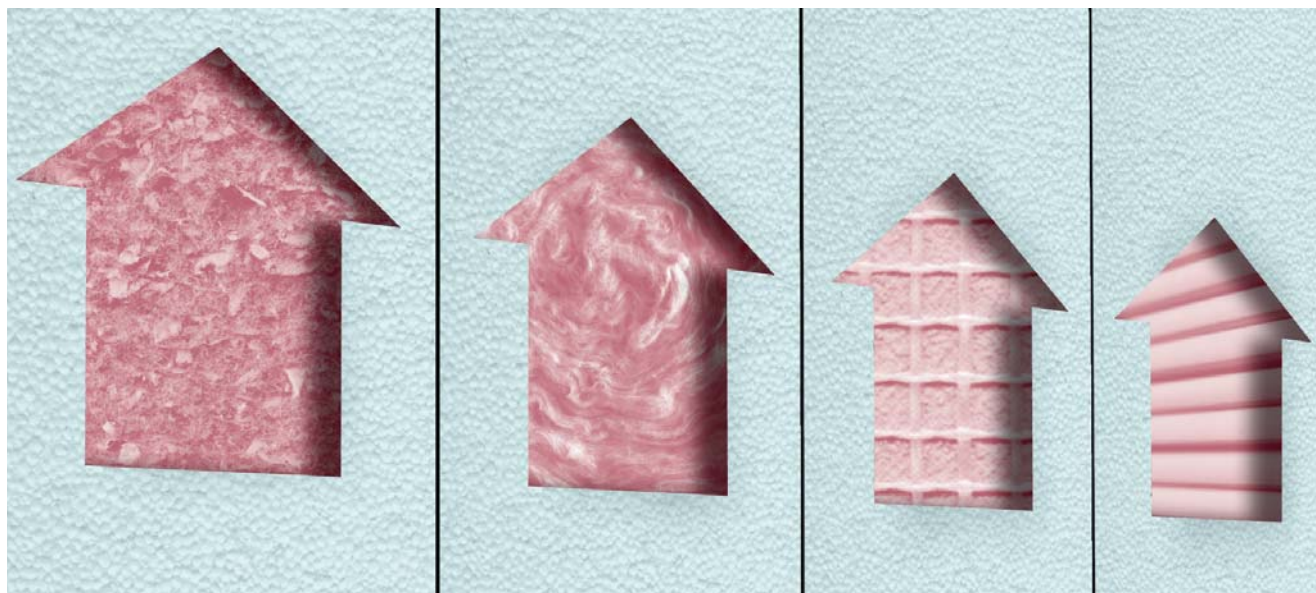
Mario Paganelli
Gruppo Ivas

che dietro la vendita di un prodotto ormai c'è un lavoro immane che sfugge ad ogni logica di contabilità industriale: sopralluoghi, relazioni, calcoli termici, polizze assicurative, certificazioni sono solo alcuni dei servizi che oggi rivestono la normalità nella proposta di cui stiamo parlando. Ed anche gli applicatori, pur in assenza di ogni normativa in Italia, se vogliono resistere su questo mercato sono 'costretti' ad esibire un certificato di presenza a corsi di formazione professionale organizzati dalle aziende.

Palazzo - L'importanza della formazione è alla base del corretto sviluppo del settore. I produttori devono condividere con distributore ed imprese di applicazione un percorso di formazione permanente rivolto al corretto impiego del prodotto ma soprattutto al costante aggiornamento in termini di normative. Il produttore deve affiancare il distributore con nuove figure professionali, che siano in grado di seguire il committente ed i tecnici nelle fasi sia progettuali che applicative.

Soldi - L'edilizia leggera è da considerarsi una tecnologia più evoluta rispetto all'edilizia tradizionale, quindi un'adeguata formazione diventa fondamentale per un corretto utilizzo, anche alla luce delle sempre più stringenti richieste prestazionali del mercato edilizio. Un continuo supporto e l'offerta di servizi formativi mirati da parte dei produttori saranno sempre più necessari alla crescita dell'intera filiera.

Tedeschi - In tutti i settori dell'edilizia la formazione e i servizi sono fondamentali. Non si capisce (anzi si capisce benissimo...) perché in Italia non si sia mai arrivati ad una reale qualificazione professionale in ambito edile. Nell'ambito dell'edilizia leggera, che non fa parte delle normali competenze delle imprese e delle maestranze, la formazione e i servizi costituiscono una importantissima opportunità per emergere da parte dei produttori e dei distributori: per fare ciò è necessario investire denaro e risorse umane.

Zorzi - Crediamo molto nella formazione e la nostra azienda impegna in questa area diverse figure, sia commerciali che tecniche, con continui corsi ed affiancamenti soprattutto presso i rivenditori, ma anche con sessioni dedicate in appositi spazi ricavati all'interno dell'azienda. ■

961

Decorivestimento

silossanico a pennello

- *Effetto morbidamente e cromaticamente mosso, profondo e opaco*
- *La granulometria di 0,5 mm conferisce gradevoli rilievi materici sabbiosi*
- *Maschera le imperfezioni della superficie*
- *Facile applicazione a pennello con un fondo specifico*

ALESSANDRA NOTARGIACOMO

L'Urlo di Munch: un'interpretazione scultorea insonorizzata!

Divertente e ironica l'installazione giocosa pensata per la mostra da Knauf, che ha 'insonorizzato' l'Urlo più famoso del mondo -quello di Edvard Munch- con i suoi sistemi di isolamento acustico, costruendo intorno ad una originale riproduzione dell'opera un box nell'elegante cortile del Palazzo Ducale. All'interno del box insonorizzato di Knauf, sullo sfondo del celebre quadro si staglia una riproduzione scultorea della conosciutissima figura trasfigurata dall'angoscia e urlante di Munch. L'opera -realizzata da Cesare Inzerillo, artista siciliano e scenografo di teatro e cinema- invita il visitatore ad entrare nel quadro, vivendo l'esperienza con Knauf nella stanza dove il mitico Urlo è stato confinato, grazie all'insonorizzazione che non ne fa percepire traccia prima dell'apertura della porta. Una volta dentro la stanza l'attenzione del visitatore viene bruscamente risvegliata dal suono prodotto da un altoparlante che fa sentire finalmente ciò che tutti guardando il quadro abbiamo sempre solo immaginato nella nostra mente.

> "Un'**installazione** divertente, una sponsorizzazione davvero importante: con questi due elementi **Knauf** si aggiudica l'onore di affiancare il proprio nome a quello del famosissimo artista norvegese, **Edvard Munch**."

Interessante la proposta, soprattutto se si pensa alla scelta del curatore della mostra, Marc Restellini, che reitera a Genova la controversa decisione presa per la precedente mostra di Parigi, evitando l'esposizione del quadro più famoso di Munch per lasciare spazio alla vera produzione del pittore che, ampia e davvero molto interessante, permette di conoscere in profondità il tormentato artista, la sua angoscia esistenziale e l'eccezionale originalità di uno stile unico e personale, frutto dell'anarchia espressiva di Munch.

L'ingegnosa trovata di Knauf crea una variazione rispetto alla mostra parigina e in qualche modo sottolinea ancora una volta la mancanza del grande assente, l'Urlo, spingendo il pubblico ad una riflessione.

Genova, Palazzo Ducale: sulla destra l'installazione di Knauf, il box che insonorizza l'Urlo di Munch.

LA MOSTRA EVENTO DELL'ANNO A GENOVA: MUNCH 'INSONORIZZATO' DA KNAUF

Si tratta di uno dei più importanti appuntamenti artistici dell'anno quello che il Palazzo Ducale di Genova è riuscito ad organizzare in collaborazione con Arthemisia Group e 24 ORE Cultura: per la prima volta, infatti, sono ospitati in un'unica raccolta -curata da Marc Restellini, direttore della Pinacothèque de Paris- oltre centoventi opere di uno degli artisti più tormentati e coinvolgenti del '900, Edvard Munch, proprio nel centocinquantesimo anniversario dalla sua nascita.
Quella proposta da Palazzo Ducale è una mostra eccezionale perché costituisce un'occasione rarissima di fruire di una parte consistente dell'affascinante produzione dell'artista, solitamente custodita con gelosia dal Munch Muset di Oslo e presso le case private di un circuito di collezionisti che difficilmente se ne separa.
Doppiamente lodevole, dunque, l'impegno del Comune di Genova, della Fondazione per la Cultura del Palazzo Ducale e degli sponsor sostenitori dell'iniziativa, nell'approntare l'allestimento di questa mostra davvero meravigliosa che ha l'obiettivo di far conoscere nella sua globalità l'opera di Munch, perlopiù eclissata dal suo quadro più famoso, l'Urlo, che in virtù di un ineguagliato successo ha messo in secondo piano il resto della sua incredibile e fortissima produzione.
Knauf e gli altri sponsor hanno rivestito un ruolo centrale in questa proposta culturale a forte carattere cosmopolita, che guarda alla cultura europea ed internazionale. L'azienda, infatti, ha voluto sostenere l'importante sfida di un'Amministrazione che vuole fare cultura anche nella crisi e vi riesce nel migliore dei modi, grazie a percorsi sinergici avviati tra soggetti pubblici e soggetti privati. Tale collaborazione ha permesso di non pesare sulla Comunità in un momento tanto difficile, senza rinunciare nonostante i sacrifici al fondamentale compito didattico e divulgativo di istanze culturali, di cui la politica (soprattutto quella cittadina) sempre dovrebbe farsi carico.
Se Genova tiene al proprio conquistato e meritato ruolo di città d'arte e di cultura, che ha l'urgenza di permettere l'evoluzione della propria cittadinanza, Knauf si pone come partner di questa straordinaria impresa, importantissima per la città e per l'Italia dimostrando grande sensibilità alle istanze più elevate, tipiche dei Paesi più civilizzati.

Il sistema KNAUF ACUSTIKA per Munch

I materiali di isolamento acustico impiegati da Knauf per la realizzazione dell'installazione realizzata presso il Palazzo Ducale di Genova sono quelli del Sistema Knauf Acustika, la divisione interna dedicata esclusivamente alla soluzione delle problematiche di isolamento e di comfort acustico.
Una dimostrazione molto efficace di come alcuni interventi di bonifica acustica possano migliorare la qualità della vita.

■ *Per pareti 'da Urlo'*

□ **Knauf Aquapanel® Outdoor**
Lastra composta da inerti e cemento Portland, armata con rete in fibra di vetro sulle superfici, 100% minerale, è un materiale robusto, stabile e resistente all'acqua, ideale per la realizzazione di facciate e pareti esterne. Rappresenta l'alternativa al tradizionale sistema costruttivo in muratura, per la grande velocità e facilità di esecuzione. Adatta per superfici planari o curve.

□ **Knauf Diamant**
Lastre in gesso rivestito dalle altissime prestazioni: elevata resistenza meccanica, ridotto assorbimento di umidità, buone caratteristiche di isolamento acustico, nucleo rinforzato in caso di incendio.

□ **Knauf Silentboard**
Grazie all'innovativo ed esclusivo nucleo di gesso modificato, le lastre Silentboard hanno un potere insonorizzante molto elevato che ne permette l'impiego là dove sono richiesti alti valori di isolamento acustico in spessori ridotti.

□ **Isolante Ekovetro**
Pannello in lana di vetro Knauf per l'isolamento termo-acustico di pareti e controsoffitti in cartongesso, prodotto con Ecose® Technology (resina di origine vegetale, priva di formaldeide, a basso impatto ambientale). Ecose® Technology è una tecnologia basata su una resina priva di formaldeide, rivoluzionaria, nuova e di origine vegetale che crea una nuova generazione di prodotti per l'isolamento. Questo processo porta ad un colore naturale senza aggiunta di coloranti artificiali.

■ *Controsoffitto fonoassorbente*

Per il miglioramento dell'acustica all'interno dell'ambiente, è stato realizzato un controsoffitto ribassato con lastre forate Cleaneo® a Foratura Circolare Regolare R 8/18.
Rispetto alle lastre in gesso rivestito continue, le lastre forate permettono di ridurre il riverbero all'interno degli ambienti e quindi di migliorarne considerevolmente la qualità dell'acustica. ■

ALESSANDRA NOTARGIACOMO

Convergenza merceologica: la distribuzione risponde così

Dopo aver indagato il punto di vista dei maggiori produttori di cartongesso e rivestimenti a cappotto ed averne assorbite le argomentazioni circa la crescente importanza che il settore dell'isolamento mostra già da qualche tempo e che ne farà l'ambito trainante dei prossimi anni, Colore & Hobby mostra con 3 eccellenti esempi come la distribuzione risponde ad un cambio di paradigma tanto radicale, adeguandosi con prontezza ai mutamenti repentini e strutturali cui il nostro settore è soggetto ed ai quali non si può sottrarre.

Se da un lato, infatti, il decisivo cambiamento culturale in atto dà inevitabilmente luogo ad un nuovo modello edilizio basato sui concetti fondamentali di sostenibilità, risparmio energetico e ripristino abitativo individuando nell'isolamento termico la migliore soluzione ipotizzabile per il futuro per rispondere alle esigenze emergenti dal mercato, dall'altro tale mutato contesto richiede alla distribuzione un nuovo approccio che preveda una profonda riorganizzazione dell'attività.

Ecco così il delinearsi di inedite realtà distributive caratterizzate fondamentalmente dalla contaminazione merceologica tra colore, tecnologie del secco e l'isolamento termico dei sistemi a cappotto: gli ormai consolidati centri di edilizia leggera.

Come CAMBIA il PROFESSIONISTA di fronte alla crisi

Come è noto, tale riorganizzazione è frutto di un profondo stravolgimento del mercato: la mancanza di lavoro specifico, infatti, ha portato ad una ricollocazione coatta delle professionalità degli artigiani. Vediamo così intonacatori ed imprese edili fare proprio il lavoro del decoratore e l'applicatore divenire cartongessista: il cliente oggi, qualunque sia la sua specificità di partenza, ha come obiettivo quello di acquisire il lavoro completo.

L'EVOLUZIONE del RIVENDITORE in un mercato in trasformazione

Il rivenditore specializzato è, perciò, tenuto a rispondere a tali driver inserendo soluzioni costruttive a secco e per l'isolamento termo-acustico individuando il miglior modo per proporli, anche grazie all'opera di acculturazione e formazione che le aziende hanno avviato con grande investimento di energia. Allo stesso modo, gli ex-magazzini edili e tutte quelle realtà che arrivano dal mondo dei sistemi costruttivi a secco si sono trovati ad integrare l'ambito del colore per completare l'offerta, evolvendo nel proprio modello distributivo.

Tale convergenza basa su parole d'ordine quali diversificazione della proposta tecnica, multispecializzazione, ricerca di qualità dei prodotti ed assistenza pre e post vendita: ragionare in termini di sistema è oggi inevitabile e richiede competenza ed informazione.

Ecco tre esempi di realtà distributive che si sono adoperate in questo senso con ottimi risultati: Edil Rodighiero, Ruscalla e Promocolor. ■

Innovativo lo showroom messo a punto grazie alla collaborazione sinergica con Knauf, comprende una preponderante area tecnica attraverso la quale vengono presentate ed analizzate nel dettaglio le soluzioni per l'isolamento con una modalità espositiva innovativa, davvero esplicativa e didascalica. Lo showroom prevede una zona espressamente dedicata al colore, da concepire in maniera emozionale.

Federico **Ruscalla**

BRUNO RUSCALLA

Le nuove vie dell'EDILIZIA LEGGERA

Se è vero che l'evoluzione del mercato dell'edilizia e del colore ha generato varie forme di commistione tra prodotti vernicianti e merceologie del secco, particolarmente interessante è osservare i canali distributivi che evolvono e procedono inesorabili verso un meticciamento di vario tipo. A fronte del colorificio tradizionale che integra sistemi costruttivi a secco ed isolamento a cappotto, le rivendite edili ed i centri di edilizia leggera integrano i prodotti vernicianti per completare l'offerta e garantire cicli completi e certificati. Tale importante fase di transizione sta permettendo lo sviluppo di realtà distributive innovative e complesse, che soddisfano le esigenze di target molteplici e variegati, e di professionalità anch'esse in evoluzione. Una realtà distributiva 'altra' offre la propria esperienza commerciale come modello di una nuova, differente modalità evolutiva per la distribuzione: Bruno Ruscalla, ad Asti, è un importante centro di edilizia leggera che ha trovato la solidità del proprio business -oggi completo e pienamente sviluppato- con l'integrazione del colore a partire dall'originario mondo dei sistemi costruttivi a secco, per una innovativa ed interessante soluzione distributiva, capace di rispondere al mercato con cicli e sistemi complessi ed integrati.

Ludovico **Zamarian**

La commistione tra colore e sistemi costruttivi a secco si esplicita nell'approntamento di ampie aree dedicate e perfettamente organizzate che danno luogo ad un centro di edilizia leggera nel quale nulla viene lasciato al caso.

Iniziativa imprenditoriale PROMOCOLOR e capacità di stare al passo con i tempi!

Se la crisi ha toccato tutti gli ambiti compreso quello del colore per l'edilizia, incidendo in maniera più che significativa sulle dinamiche del settore, il mercato è indubbiamente in mano a chi sa evolvere anche nei momenti difficili, rimboccandosi le maniche e creando dal nulla nuove opportunità per sé e per gli altri.
In tal senso un messaggio forte che deve fare da sprono e motivare proviene da un imprenditore del Triveneto che, a partire da un'attività solida, ben strutturata ed articolata, ha sviluppato a pieno, peraltro in anticipo rispetto a molti altri attori del mercato, il concetto di commistione tra colore, suo ambito d'elezione e quello dell'isolamento e dei sistemi costruttivi a secco. Il risultato è un avanzato centro di edilizia leggera che non lascia nulla al caso e che si destreggia con sicurezza tra le difficoltà del mercato, padroneggiandolo senza particolari contraccolpi.
Curiosità ed elemento particolarmente significativo ed emblematico di una mentalità dall'accento imprenditoriale estremamente sviluppato risiede nella realizzazione di promoSelf Shop®, interessante brevetto ottenuto da Promocolor per l'approntamento di un sistema self service che garantisce un servizio 24 ore su 24 alla clientela.

Alto profilo: da rivendita edile a centro di edilizia leggera

Nata come rivendita edile, creata sulla scorta dell'originaria impresa edile, questa attività è un esempio più che virtuoso della capacità evolutiva di chi ha saputo adattarsi ai cambiamenti del mercato e cogliere l'importanza dei materiali. Con 3000 metri quadrati di struttura coperta, 326 metri quadrati dedicati a showroom ed area tintometrica, due magazzini per la conservazione del cartongesso e dei materiali per l'isolamento, Edil Rodighiero a Fontaniva, in provincia di Padova, è uno di quei centri avanguardisti, che meglio interpretano l'evoluzione del settore. Specializzazione, spirito imprenditoriale e volontà di investire, oltre ad un'estrema attenzione all'offerta merceologica che comprende sistemi costruttivi a secco, cantieristica leggera e colore: ecco un'attività che ha saputo bene in che direzione muoversi!

EDIL RODIGHIERO

Massimo Rodighiero

Particolarmente interessante è lo showroom interamente dedicato ai sistemi di isolamento a cappotto di Mapei, un ampio spazio concepito per dare al professionista tutte le informazioni di cui necessita. L'area vendita dedicata al colore ed il magazzino per i sistemi costruttivi a secco completano la struttura.

Tutto sul cartongesso

Materiale estremamente versatile e moderno, il cartongesso è sempre più spesso impiegato in edilizia, anche in Italia, dove ha preso piede in modo particolare negli ultimi anni. La prospettiva è quella di un utilizzo sempre maggiore, in linea con i trend internazionali ai quali ci avviciniamo progressivamente. Perciò, soprattutto nella ristrutturazione, che sembra rappresentare il principale ambito d'azione del settore edile, almeno per i prossimi anni, il cartongesso costituisce uno dei più importanti ed attuali elementi costruttivi da conoscere sempre meglio in tutte le sue caratteristiche e potenzialità.
Non resta, dunque, che scoprire nel dettaglio cosa sia il cartongesso, quali le principali caratteristiche e tipologie esistenti, quali i possibili impieghi.

Piccola STORIA del CARTONGESSO: cos'è e perché si usa...

Il cartongesso è un materiale edilizio costituito da gesso di cava racchiuso tra due fogli di cartone che operano da armatura. Al nucleo centrale in gesso possono essere aggiunti degli additivi, per conferire al pannello proprietà tecniche particolari, come la resistenza al fuoco, all'umidità, ai rumori. Il cartongesso fu brevettato negli Stati Uniti ed importato in Europa durante la prima metà del secolo scorso, dove ottenne un progressivo successo, soprattutto nei Paesi del Nord Europa.
Viene proposto in lastre di varie misure e spessore ed è largamente utilizzato in edilizia per le cosiddette costruzioni a secco o leggere in virtù della grande duttilità e semplicità di utilizzo.
Grazie ad importanti proprietà quali resistenza meccanica, fonoassorbenza, resistenza termica, all'acqua, all'umidità, alla muffa, il cartongesso si caratterizza per soluzioni veloci, pratiche, economiche e durature, ma che possono essere modificate o completamente rimosse in qualsiasi momento senza lavori di muratura, ma solo di finitura. Con il cartongesso è possibile creare pareti divisorie, controsoffittature e realizzazioni di vari complementi d'arredo.

> "Fare il punto sul **cartongesso** per chiarire la **funzionalità** e le **caratteristiche** di questo materiale edile sempre più diffuso è l'obiettivo di questa **piccola guida**, che aiuterà ad orientarsi nel mondo dell'isolamento."

Tutte le CARATTERISTICHE TECNICHE del cartongesso

Le caratteristiche dei pannelli in

Alle lastre in cartongesso vengono spesso accostati materiali per l'isolamento che garantiscono performance specifiche.

cartongesso variano in base ad una molteplicità di elementi…

■ *Dimensioni*
Il cartongesso viene proposto sotto forma di pannelli con spessore da 1 a 2 cm e dimensioni varie: 120 cm x 200 cm, 120 cm x 250 cm, 120 cm x 300 cm.
Delle tre misure, come si può vedere, variano lo spessore e la lunghezza, mentre resta invariata la larghezza, 120 cm.
Lo spessore in funzione della tipologia di lastra varia mediamente da 10 a 20 mm, mentre la lunghezza spazia dai 60 ai 400 cm.

■ *Peso*
Il peso delle lastre varia a seconda delle tipologie:
- un pannello standard dello spessore 10 e 13 mm, ha un peso di circa 7-9 kg/mq
- un pannello ignifugo o idrorepellente ha generalmente spessore 13 mm e un peso che supera di poco i 10 kg/mq.

■ *Densità*
La densità delle lastre varia a seconda degli additivi, che costituiscono il cuore del pannello che può essere più o meno densificato o rinforzato in funzione dell'utilizzo: un pannello standard ha una densità di circa 800 kg mc.

■ *Resistenza alla flessione*
I pannelli in cartongesso presentano elevata resistenza alla flessione e per questo vengono utilizzati per pareti o manufatti curvi (tali impieghi prevedono lastre con uno spessore di circa la metà rispetto a quello normale).

■ *Resistenza meccanica*
Il catongesso ha buone capacità di resistenza alle sollecitazioni e pesi tanto che può essere utilizzato per costruire pareti attrezzate, librerie ed altro.

■ *Altre proprietà*
I pannelli sono contraddistinti da una lettera:
- la lettera 'A' indica i pannelli in cartongesso standard
- la lettera 'H' indica i pannelli idrorepellenti, dove H1, H2, H3 e così via indicano la diversa capacità di assorbimento di acqua
- la lettera 'F' quelli ignifughi
- la lettera 'E' indica pannelli per esterni

Quale TIPOLOGIA scegliere?

Le tipologie di pannelli in cartongesso sono molteplici, in quanto le lastre variano in funzione delle caratteristiche tecniche, della destinazione e dell'utilizzo specifico.

□ *Cartongesso standard*
Questo tipo di lastra non presenta caratteristiche specifiche ma è il più utilizzato nel settore dell'edilizia leggera per realizzare pareti divisorie, controsoffitti, correggere pareti e soffitti irregolari, costruire complementi d'arredo, come librerie, cabine armadio, archi, mensole. Ovviamente, questo tipo di lastra viene impiegato in ambienti che non presentano esigenze specifiche. Le lastre più usate sono quelle con spessore 13 mm.

□ *Cartongesso ignifugo o antincendio*
Destinate a strutture (pareti, tramezzi, controsoffitti, rivestimenti per rettificare irregolarità delle pareti) cui è affidata la resistenza e la protezione

al fuoco, le lastre in cartongesso ignifughe sono realizzate con il cosiddetto gesso emidrato cioè parzialmente disidratato, il cui interno è rinforzato con la presenza di fibre di vetro, perline e vermiculite. Hanno spessore di 13 mm e peso che può superare di poco i 10 kg/mq. Possono essere usate per rivestire pareti già esistenti, sia in muratura tradizionale che in costruzioni leggere, e per realizzare pareti leggere resistenti al fuoco (per ragioni di sicurezza, gli ambienti aperti al pubblico devono essere compartimentati con questi pannelli per creare corridoi di fuga in caso d'incendio).

□ *Cartongesso idrofugo o idrorepellente*

Detto anche cartongesso antiumido o resistente all'umidità, è destinato ad ambienti con presenza di vapori ed umidità, i cosiddetti ambienti dell'acqua, quali bagno, cucina, cantine e scantinati per realizzare pareti, contropareti, controsoffitti, tramezzi. Le lastre sono rivestite di materiali idrorepellenti, che per una migliore efficacia possono presentare una barriera al vapore in alluminio, materiale impenetrabile. Comunemente commercializzate dello spessore di 13 mm, le lastre presentano un peso prossimo ai 10 kg/mq.

□ *Cartongesso insonorizzante o fonoisolante*

Utilizzato per abbattere i rumori

presenti negli ambienti, migliorandone l'isolamento acustico. Per ottimizzare il risultato, oltre a utilizzare lastre insonorizzanti, che creano una barriera alle onde sonore, si provvede a sistemare tra esse (nell'intercapedine delle pareti) un materiale fonoassorbente, tipo la lana di roccia, un prodotto naturale, che oltre ad abbattere i rumori protegge anche dalle escursioni termiche. Tra gli altri materiali di origine naturale idonei allo scopo, ricordiamo anche il sughero e la lana di vetro.

□ *Cartongesso antimuffa*

Al gesso vengono aggiunte fibre di vetro, circostanza che rende le lastre dure e resistenti, caratteristiche che ne riducono sensibilmente la capacità di assorbire acqua, assicurando loro un ottimo comportamento in presenza di elevati tassi di umidità. Questi pannelli si riconoscono per il colore verde dell'impasto. Per un risultato migliore e più certo, la posa di questi pannelli può essere preceduta da un'imbottitura di polistirolo, realizzando così una specie di cappotto antimuffa.

CLASSIFICAZIONE **in base all'utilizzo ed alla destinazione**

Il cartongesso, se prodotto per usi particolari e specifici, viene anche proposto in versioni complesse, che presentano caratteristiche specifiche.

■ *Cartongesso curvo*

Il cartongesso curvo o con buona flessibilità è destinato alla realizzazione di pareti e manufatti curvi. Viene prodotto in lastre di limitato spessore (5 o 6 mm) per motivi di curvabilità a secco o una volta inumidite. Il peso è ovviamente la metà dei tradizionali pannelli in cartongesso,

prossimo ai 5 kg/mq.

■ *Cartongesso accoppiato*

Per migliorare le capacità termoisolanti, i pannelli in cartongesso vengono accoppiati con materiali diversi, quali la lana di roccia, lana di vetro o polistirene estruso, materiali che consentano di migliorare sensibilmente l'isolamento termico, senza dover ricorrere a soluzioni che incidono in maniera significativa sulla superficie dell'ambiente ospitante. Questi pannelli, che partono da uno spessore di 13 mm possono essere applicati direttamente sulla parete, incollati e/o ancorati con tasselli. Il peso è mediamente di 12 kg/mq.

■ *Cartongesso per esterno*

Anche se, quando si parla di cartongesso il pensiero corre al gesso di cava racchiuso tra due fogli di cartone, i pannelli in cartongesso per esterno sono veri manufatti cementizi: reti in fibre di vetro (che sostituiscono i fogli di cartone) racchiudono al proprio interno un miscuglio di cemento, sabbie e pietrisco di origine vulcanica, il tutto rivestito con cemento. Il risultato è un pannello che non si imbarca, non si gonfia, non vede modificate le proprie caratteristiche tecniche sotto l'azione degli agenti atmosferici a partire dalla pioggia. Un manufatto idoneo a ricevere sia la tinteggiatura che il rivestimento con piastrelle ceramiche e pietre naturali. ■

C'è un mondo da Scoprire e da Toccare

NUOVI COLORI...

E' una pittura all'acqua per interni dotata di particolare morbidezza al tatto, simile alla pelle di renna. Il VALRENNA è composto da pigmenti e resine speciali che permettono di realizzare effetti decorativi simili al tessuto morbido con sfumature di estrema eleganza.

SARAH BARBATO

Cappotto: istruzioni per l'uso

Il rivestimento a cappotto rappresenta uno dei segmenti merceologici più importanti per l'edilizia degli ultimi dieci anni. Tra rispetto delle normative ambientali, riduzione dei costi e una crescente coscienza green ecco un pratico prontuario per conoscere più a fondo il sistema di isolamento termico più amato dagli Italiani.

> **Risparmio** energetico, **comfort** abitativo e **cura** ambientale: ecco alcuni dei **vantaggi** del sistema di **isolamento** più importante dei nostri anni.

Di cosa si tratta?

L'isolamento a cappotto, detto anche cappotto termico o cappotto isolante, è una tecnica di isolamento termoacustico degli edifici che si realizza con l'applicazione di pannelli isolanti su una delle due facciate della parete trattata. Questa tecnica assicura risparmio energetico, rispetto per l'ambiente e comfort abitativo, isolando gli ambienti sia dal caldo che dal freddo.

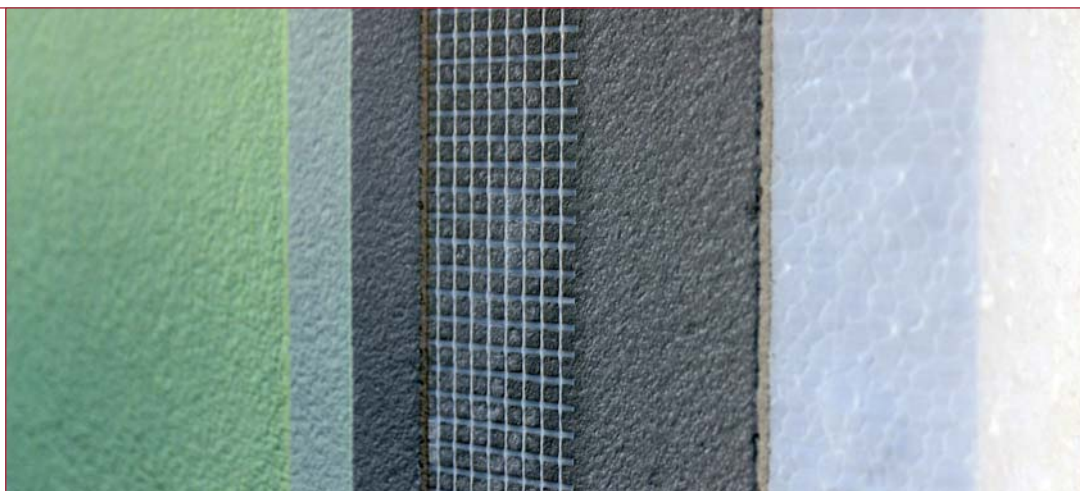
Oltre all'aspetto del risparmio energetico, il cappotto termico nasce dalla considerazione che per un ambiente salubre non sia necessario riscaldare/raffreddare l'aria al suo interno, ma l'intero involucro, e cioè la struttura nel suo insieme, in quanto la temperatura percepita dall'organismo rappresenta la media delle due temperature.

Questa tecnica ha numerosi vantaggi anche per il costruito: mentre per le nuove costruzioni permette di ridurre lo spessore dei muri perimetrali a beneficio della superficie interna utile, per quanto riguarda le costruzioni preesistenti, il rivestimento a cappotto consente ai muri perimetrali di accumulare calore che viene gradualmente restituito all'ambiente, consentendo di ridurre le ore di riscaldamento, assicurando un risparmio di combustibile e minori emissioni ambientali.

Cappotto ESTERNO e cappotto INTERNO

Come premesso, il rivestimento a cappotto può essere applicato sulla parete interna oppure esterna dell'edificio trattato.

- *Il rivestimento a cappotto esterno*

Molto più diffuso rispetto a quello realizzato in interno, il cappotto esterno consiste nel rivestire l'intera superficie esterna del fabbricato con un sistema costituito da pannelli isolanti incollati o fissati da tasselli, una

rete di armatura, uno strato di intonacatura e uno strato di finitura.
Rispetto al cappotto interno, questo tipo di rivestimento presenta il vantaggio di poter essere utilizzato senza ridurre la cubatura degli ambienti interni. Il rivestimento a cappotto esterno previene fenomeni di muffa e condensa e protegge la struttura dell'edificio dall'usura e dal degrado, abbattendo i rumori e prevenendo crepe e spaccature.

■ *Il rivestimento a cappotto interno*

Più economico e meno impegnativo da posare, il cappotto interno può essere realizzato anche da un solo condomino, previo interventi mirati sugli impianti preesistenti, ad esempio quello elettrico. Questo tipo di rivestimento risulta indicato per una casa abitata saltuariamente, da riscaldare velocemente e per cui risulti trascurabile la velocità di raffreddamento.

Fedeli alla NORMATIVA

In quanto sistema composito di molteplici prodotti, perché il rivestimento a cappotto sia considerato di qualità è necessario che tutti gli gli elementi costitutivi risultino qualitativamente eccellenti.
Oltre all'eccellente qualità di ogni singolo componente, la corretta posa in opera del sistema è indispensabile per poterne garantire la qualità. A tale scopo gli applicatori dovranno controllare la conformità al sistema dei prodotti forniti sul cantiere, controllare che sia presente la marcatura CE (di solito apposta dal produttore sul prodotto, il suo imballaggio, sul rivestimento del pallet e sui documenti di accompagnamento) e applicare il sistema secondo le indicazioni da parte del produttore.
Infine, i riferimenti normativi da tenere presenti per tutti i sistemi a cappotto sono:

- ETAG 004: linee guida tecniche europee per sistemi isolanti a cappotto per esterni con intonaco;
- ETAG 014: linee guida tecniche europee per tasselli in materiale plastico per sistemi isolanti a cappotto;
- EN13162: isolanti termici per edilizia - prodotti di lana minerale (MW);
- EN13163: isolanti termici per edilizia - prodotti di Polistirene Espanso Sinterizzato (EPS);
- UNI EN 13499: isolanti termici per edilizia - sistemi compositi di isolamento termico per l'esterno (ETICS) a base di polistirene espanso;
- UNI EN 13500: isolanti termici per edilizia - sistemi compositi di isolamento termico per l'esterno (ETICS) a base di lana minerale.

VANTAGGI

■ *Comfort abitativo*

Il sistema di isolamento a cappotto garantisce il comfort totale nelle abitazioni, mantenendo costante la temperatura ideale sia d'inverno che d'estate, grazie all'ottimale isolamento delle pareti esterne dell'edificio.

■ *Risparmio Economico*

Il sistema di isolamento a cappotto riduce le bollette di almeno il 45%, perché grazie all'isolamento dell'edificio abbatte la dispersione termica e, quindi, il consumo di energia necessaria sia per il riscaldamento che per il raffrescamento. L'installazione del

cappotto termico, infatti, assicura un sensibile risparmio delle spese per il riscaldamento e il condizionamento degli edifici, limitando fortemente gli sprechi energetici. L'investimento economico previsto dall'installazione di un sistema di isolamento esterno è facilmente ammortizzabile, nel giro di 3/5 anni, ed assicura uno dei sistemi migliori per il risparmio energetico in edilizia.

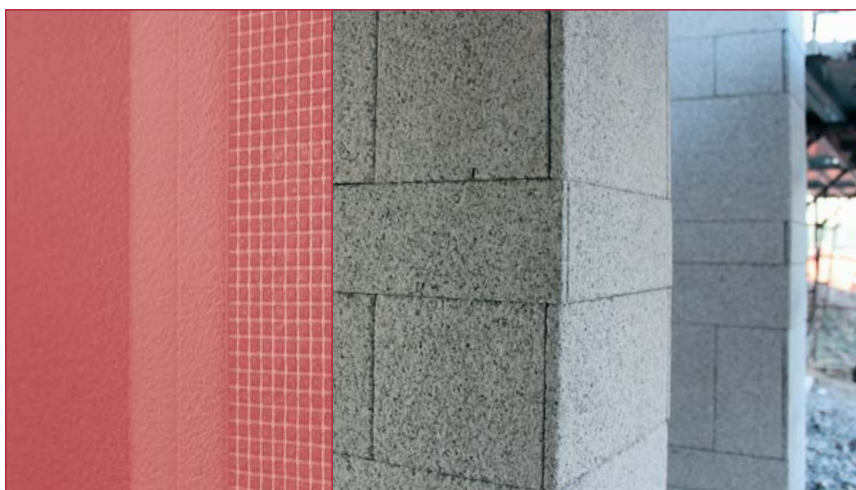
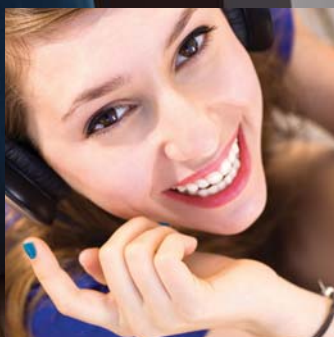
■ *Protezione dal caldo e dal freddo*

Il cappotto termico protegge le abitazioni dal caldo e dal freddo riducendo la necessità di condizionare la temperatura con apparecchi elettrici. L'isolamento termico di qualità ostacola il passaggio di calore dall'esterno verso l'interno dell'edificio, mantenendo il clima confortevole senza sprecare energia.
In un contesto europeo in cui ancora tutti ricordiamo la grave crisi energetica dell'estate 2003, la riduzione dei consumi energetici in generale, e quelli per il raffrescamento degli edifici in particolare, rappresenta un argomento di interesse comune. Mantenere fresco l'edificio è pertanto di fondamentale importanza, evitando che il calore entri dall'esterno. Questa possibilità dipende da una corretta progettazione e costruzione dell'edificio, a partire dal sistema di isolamento che si è scelto di applicare.
Il sistema di isolamento a cappotto è naturalmente in grado di ostacolare l'ingresso del calore e del freddo all'interno della costruzione. Infatti, mentre la trasmittanza termica di una parete non cambia al variare dell'ordine degli strati che la costituiscono, altrettanto non si può dire del suo comportamento in regime variabile e specialmente nel caso estivo. Una parete che è isolata esternamente con un cappotto termico ha un ordine degli strati, rispetto all'onda termica che proviene dall'esterno, ottimale rispetto all'irraggiamento solare. In questo caso l'onda termica viene trasmessa all'interno più attenuata, per cui questa disposizione risulta più vantaggiosa di altre soluzioni di isolamento delle pareti, per esempio interne, se si desidera ridurre gli effetti dell'irraggiamento solare.

■ *Risparmio energetico*

II cappotto termico riduce sensibilmente il fabbisogno energetico degli edifici, perché grazie all'isolamento termico di tutto l'involucro, abbatte di almeno il 45% la quantità di combustibile necessaria per il riscaldamento e il raffrescamento delle abitazioni.
Sapere che i consumi energetici degli edifici incidono in maniera così vistosa sul bilancio energetico nazionale spinge a cercare l'assoluta qualità nella produzione della coibentazione termica degli stessi. Fornendo alle facciate degli edifici una protezione termica omogenea e continua, il rivestimento a cappotto consente un notevole risparmio di energia per il riscaldamento in inverno e per il condizionamento in estate e risolve definitivamente il problema dei ponti termici. Si riducono così il consumo di combustibili e, di conseguenza, le emissioni di sostanze inquinanti nell'atmosfera, a tutto vantaggio dell'ambiente. Il cappotto è, infatti, in edilizia una delle soluzioni tecnologiche con maggiori prestazioni in termini ecologici e possiede un ottimo rapporto tra costi ambientali e benefici.

■ *Rispetto dell'ambiente*

L'isolamento a cappotto salvaguarda l'ambiente e fa risparmiare al pianeta almeno 630 kg di CO^2 per abitazione ogni anno, perché riduce sensibilmente la dispersione termica abbattendo i consumi di combustibile necessari per il riscaldamento ed i consumi di energia elettrica per il raffrescamento. Il punto di riferimento per il rispetto dell'ambiente di tutti i principali settori dell'economia è senza dubbio il Protocollo di Kyoto, il più ampio accordo su ambiente e sviluppo sostenibile mai adottato. Il trattato impone ai Paesi industrializzati di ridurre le loro emissioni di gas serra sotto i livelli stabiliti per ciascuno di essi nel documento.
L'efficienza energetica che si ottiene con una coibentazione a cappotto non solo garantisce un minore consumo degli edifici, contribuendo a raggiungere gli obiettivi di Kyoto e riducendo le emissioni di anidride carbonica, ma ha anche un eco-bilancio positivo in termini di risorse naturali utilizzate. ■

SARAH BARBATO

Isolare nel nome del riciclo

Anche l'**edilizia leggera** ha i propri scarti. Secondo un meccanismo virtuoso, però, è oggi possibile **riciclare** i **residui** a base gesso per produrre **nuovi materiali isolanti**.

Ci sono molte motivazioni che giustificano l'organizzazione dei servizi di ritiro, recupero e riutilizzo degli scarti a base di gesso: l'osservanza delle più attuali normative in materia di tutela ambientale, la coerenza con un'etica aziendale che non prescinde dalla corretta gestione di tutto il ciclo di produzione, la possibilità di offrire un servizio agli operatori del settore, il contributo fattivo a diffondere la cultura di una modalità costruttiva che è sempre più in sintonia con i tempi e con le esigenze economiche del momento.

Rispondere alle ESIGENZE del mercato

I progetti di riciclo rispondono all'esigenza del mercato di avere una soluzione sostenibile per la gestione di questa tipologia di scarti, classificati come rifiuti "speciali" dalla nuova normativa e, quindi, non più idonei al conferimento nelle discariche per rifiuti da costruzioni.
Alcune tecniche di recupero sono costruite per il trattamento esclusivo degli scarti in gesso e in grado, quindi, di garantire un'elevata qualità del prodotto recuperato paragonabile in tutto al gesso naturale.
Il sistema di raccolta e recupero degli scarti a base di gesso è stato creato proprio per rispondere alle esigenze del mercato, sempre più in difficoltà per la gestione degli scarti non solo per l'aumento delle tariffe di conferimento, ma anche per le difficoltà interpretative della nuova normativa ambientale e per l'aumento dell'abusivismo.

VANTAGGI per tutti gli operatori della filiera

Un'attività di riciclo ragionato porta vantaggi concreti a tutti gli operatori del mercato dell'edilizia: applicatori ed imprese hanno un reale miglioramento nell'attività di gestione degli scarti di costruzione e i distributori forniscono un supporto ed un vantaggio che li qualifica presso i propri clienti.
Ai distributori, inoltre, alcune aziende produttrici offrono il vantaggio di poter promuovere tali servizi presso la propria clientela di professionisti facendo da tramite nella promozione del servizio e nella costruzione di un sistema adatto alle specifiche esigenze dell'applicatore. L'obiettivo è quello di creare delle aree di conferimento per i rifiuti ad utilizzo degli applicatori che possono così trovare presso il proprio rivenditore anche una soluzione per il recupero degli scarti. Ultimo, ma non per importanza, c'è poi la possibilità da parte di tutta la filiera di contribuire a ridurre l'impatto degli scarti di cantiere sull'ecosistema globale. ■

ALESSANDRA **NOTARGIACOMO**

La formazione per il mondo dell'isolamento e del secco

Il mondo dell'edilizia leggera, di cui l'ambito dei sistemi costruttivi a secco e dei sistemi di isolamento termico a cappotto costituiscono parte integrante, richiede grande professionalità ed una molteplicità di competenze irrinunciabili. E' questo il motivo per il quale la formazione in questo settore è tanto importante da determinare il proliferare di scuole ed accademie professionali che garantiscono un'offerta formativa profonda ed articolata. Gli elementi che compongono tali sistemi e le modalità applicative ad essi funzionali sono decisamente complessi: si tratta di prodotti professionali che richiedono esperienza e maestria per realizzare lavori soddisfacenti per la committenza, che rispondano alle esigenze di quest'ultima ed alle normative tecniche da non eludere. Se, da un lato, le aziende si mettono a disposizione per creare sempre maggior cultura di settore, dall'altro la distribuzione contribuisce altrettanto seriamente alla creazione di professionalità evolute, collaborando con le prime, promuovendone le proposte formative presso i propri centri ed indirizzando la clientela alle scuole di formazione ed aggiornamento più accreditate, quando non ospitandone addirittura workshop di aggiornamento presso le proprie strutture.

> "Il settore dell'**edilizia leggera** richiede professionalità e competenze: per questo la **formazione** costituisce un imperativo fondamentale ed imprescindibile. Ecco una fotografia di alcune tra le più importanti realtà formative esistenti.

Nell'immagine uno degli approfonditi corsi della proposta formativa strutturata da Knauf.

Quale OFFERTA FORMATIVA da parte delle aziende?

Da alcuni anni ed in maniera sempre crescente lo sforzo delle aziende in questo senso è notevole: le più importanti del settore prevedono corsi destinati a diversi livelli professionali, su una pluralità di argomenti ben suddivisi ed articolati in programmi dettagliati e completi. Dal principiante al professionista più esperto, i fruitori di tale ampia offerta trovano completa risposta alle proprie esigenze di apprendimento e di aggiornamento. Infatti, l'insegnamento proposto è nella sua globalità estremamente esaustivo e copre tutti gli ambiti di riferimento del mondo dell'edilizia leggera.

Dunque, le proposte formative sono molteplici e serie, caratterizzate da una strutturazione per tutte molto ben concepita ed articolata, pur nella loro sostanziale diversità.

Tendenzialmente le scuole fanno riferimento ad un ente certificatore esterno, al quale è affidato il compito di approntare gli esami e provvedere al rilascio di attestati ufficialmente riconosciuti. Inoltre, ogni azienda produce e mette a disposizione dei corsisti importanti materiali di

supporto, dalla manualistica costantemente aggiornata alla documentazione tecnica più dettagliata.
Importante elemento, comune a tutte le scuole di formazione analizzate, è il riferimento alla normativa: il settore, infatti, è soggetto per molti aspetti ad una componente legislativa importante, da cui deriva una precisa regolamentazione cui attenersi, le specifiche tecniche dei materiali e le modalità del loro utilizzo da conoscere nel dettaglio.

Una disamina delle principali ACCADEMIE e SCUOLE del mondo del secco e del cappotto

Le diverse proposte formative offrono una molteplicità di corsi erogati presso centri dedicati, una quantità di corsi on-line in supporto all'offerta didattica, workshop e seminari organizzati presso le fiere e in alcuni casi scuole di posa itineranti, oltre a giornate dimostrative e formative proposte presso le rivendite.
Nel dettaglio, per quanto riguarda i sistemi costruttivi a secco, ed in particolare il cartongesso, prendiamo in analisi le scuole di formazione proposte da Knauf presso i suoi K-Centri, i corsi strutturati da Siniat e quelli dell'Academy Gyproc Saint-Gobain. Per quanto concerne, invece, la formazione sui sistemi di isolamento a cappotto facciamo riferimento al Consorzio Cortexa, che si occupa appunto della diffusione di una cultura specifica sull'argomento.

■ *I corsi di formazione di Knauf*

Con l'obiettivo di offrire strumenti concepiti appositamente per la crescita professionale di tutti gli operatori del settore, Knauf mette a disposizione presso i propri K-Centri l'approfondita esperienza tecnica nell'applicazione dei Sistemi Costruttivi Knauf. I corsi di formazione, aggiornamento e specializzazione si sviluppano su vari livelli di approfondimento, sia teorico che pratico: dal livello base pensato per chi si avvicina per la prima volta al mondo del secco, ai corsi monotematici ad alto contenuto tecnico per gli operatori già esperti. I K-Centri sono certificati ISO 9001. Si tratta di centri attrezzati per lo svolgimento delle pratiche applicative e dotati di aule per le lezioni teoriche. I corsi sono destinati ad applicatori, imprese di posa, progettisti, rivenditori e addetti alla vendita. In particolare, il K-Centro di Milano offre seminari per progettisti ed organizza eventi speciali di alto profilo legati al mondo dell'Università. Con le proprie scuole di formazione, Knauf risponde alle esigenze ed alle domande che nascono ogni giorno nel mondo dei sistemi costruttivi. Corsi, convegni, incontri tecnici, workshop, esposizioni e incontri coinvolgono numerosi professionisti del mondo dell'edilizia: rivenditori, imprese e progettisti.
La collaborazione con ICMQ, principale organismo di certificazione di qualità in Italia per il settore edile, permette a Knauf di offrire agli applicatori una certificazione nella specializzazione in cui si sono qualificati e un tesserino, ottenibili attraverso il superamento di un esame presieduto da una commissione esterna.

■ *L'offerta formativa di Siniat*

Siniat ha approntato la S.P.I., una scuola di posa itinerante, per la quale ha ottenuto il Certificato ISO 9001 e, grazie alla collaborazione con l'Ente di Accreditamento ACCREDIA, può operare direttamente per il rilascio di attestati di partecipazione e di certificati di competenza. L'obiettivo della scuola è quello di raggiungere con i propri corsi di formazione su prodotti e sistemi in cartongesso gli applicatori ed, in generale, gli operatori del settore ovunque sul territorio italiano. Tali corsi vengono erogati presso la rete di distributori Siniat. Sono previsti an-

che corsi di progettazione specialistici sui sistemi in cartongesso. Tali corsi formeranno applicatori e operatori sui principi di ogni singola disciplina e su come i sistemi devono essere installati per garantire le performance attese. Il programma di corsi è vario e ricco: dai corsi informativi rivolti agli operatori del settore che vogliano conoscere correttamente prodotti e sistemi in cartongesso, dai corsi base per applicatori che si avvicinano per la prima volta o che hanno un'esperienza generica sul tema, ai diversi corsi avanzati e specifici che permettono ai professionisti del settore di specializzarsi ulteriormente. Tutti i corsi della proposta formativa Siniat prevedono un momento teorico di lezione frontale ed un momento pratico, durante il quale i corsisti sperimenteranno le tecniche di posa dopo le dimostrazioni effettuate dall'istruttore. Infine, l'esame attesterà la raggiunta specializzazione del corsista.

■ *La formazione Gyproc Saint-Gobain*

Quella che Gyproc Saint-Gobain ha strutturato è una vera e propria Academy che comprende diversi centri di formazione che coprono l'intero territorio italiano. Tali centri erogano una grande quantità di corsi estremamente specifici e dettagliati, organizzati e suddivisi per livelli ed argomenti. Ad una parte teorica, che prevede quasi sempre un importante riferimento alla normativa e la spiegazione puntuale dei materiali e dei sistemi a secco e per l'isolamento, segue una fase pratica che permette ai corsisti di applicare la teoria appresa. Interessante l'accento posto dall'azienda su sostenibilità e certificazione ambientale con l'approntamento di corsi specifici sulle soluzioni ecocompatibili e sui crediti LEED nelle costruzioni e

sistema recupero scarti cartongesso Gy.eco. Oltre ai corsi di formazione, Gyproc Saint-Gobain propone anche un fitto calendario di convegni proposti in tutta Italia.

■ *Cortexa per la diffusione della cultura del Sistema a Cappotto*

Cortexa, il consorzio italiano per la cultura del Sistema a Cappotto, unisce sotto lo stesso marchio le più grandi aziende del settore sfruttando la loro esperienza trentennale.

Il Consorzio si propone di diffondere la cultura dell'isolamento a cappotto, mettendo a disposizione le conoscenze delle aziende associate per assicurare al mercato italiano un alto standard tecnologico finalizzato al conseguimento di obiettivi come risparmio energetico e vantaggi economici, termici, strutturali e di durata nel tempo.

L'esperienza del gruppo di aziende consorziate garantisce controlli completi sui singoli componenti e sull'applicazione dei prodotti, consulenze tecniche qualificate e la continua assistenza in cantiere.

Il Consorzio fornisce una formazione continua agli specialisti del settore, per diffondere la conoscenza e offrire qualità anche nella fase diagnostica, progettuale ed esecutiva dell'installazione del Sistema a Cappotto. Con la sua continua attività di ricerca e formazione, Cortexa si propone come promotore unico istituzionale, a livello nazionale, della cultura del Sistema a Cappotto in tutte le sue forme, aree di intervento e di interagenza.

L'ETAG 004, nella sezione che regola le premesse per la valutazione della conformità all'uso di ETICS, richiede che la realizzazione delle opere sia effettuata da installatori in possesso di adeguata formazione.

In attesa di una disciplina normata dell'istruzione, Cortexa ha sviluppato e promuove corsi di formazione per la corretta applicazione del Sistema a Cappotto.

I singoli soci di Cortexa, presso le proprie sedi e con personale proprio, garantiscono il corretto svolgimento dei corsi, attenendosi ad un programma comune, nel quale vengono affrontati concetti di base, quali la fisica delle costruzioni; la diagnostica di cantiere; la preparazione dei supporti; l'applicazione pratica, a partire dalla realizzazione di porzioni di sistema. Alla fine di ogni sessione a chi dimostra di aver appreso correttamente le regole per la realizzazione di un cappotto di qualità verrà rilasciato un attestato di partecipazione e, quindi, di prima qualificazione. Tale attestato è riconosciuto da tutte le aziende consorziate. Un'opportunità per tutti gli applicatori che intendono sviluppare le proprie competenze professionali, migliorando la cultura tecnica e la capacità esecutiva.

La missione di Cortexa di diffusione della cultura del Sistema di Isolamento Termico a Cappotto, a partire da aprile 2013, continua con un ciclo di webinar su temi specifici e ancora poco dibattuti relativi al sistema, tali corsi sono gratuiti e possono essere seguiti comodamente dal proprio ufficio utilizzando il proprio PC. ■

MONICA TRABUCCHI

Il nuovo prodotto per l'edilizia è ad alto valore aggiunto!

ISOBELL è un manufatto flessibile brevettato, a base tessile, in grado di isolare termo-acusticamente gli edifici, una vera e propria novità nel mondo dell'edilizia e della manutenzione delle costruzioni che si pone sul mercato con la duplice valenza di essere un materiale unico e altamente performante. La sua unicità è generata dall'originalità dei materiali e delle metodologie che ne sono alla base, completamente differenti da quelli abituali, mentre le sue caratteristiche prestazionali derivano dalle molteplici opportunità di utilizzo e dal concreto apporto al risanamento e all'efficienza energetica e costruzioni nuove o già esistenti. ISOBELL si presenta come un multistrato flessibile a basso spessore, perfettamente resistente e modellabile su ogni superficie, facile da mettere in opera e ottimale per ogni tipo di finitura desiderato.
Si tratta di un prodotto che nasce da un progetto di Manifattura del Seveso, azienda centenaria da sempre all'avanguardia in fatto di impermeabilizzazione e finissaggio di tessuti per i settori della legatoria, dell'editoria, della grafica, fino al packaging di lusso.
"Nel corso della nostra storia aziendale -racconta Franco Bologna, amministratore delegato dell'azienda- abbiamo sempre studiato e prodotto manufatti ad alto valore aggiunto che andassero a soddisfare requisiti di qualità, tecnici ed estetici, di significativo livello. Nel tempo i nostri impianti e le linee produttive si sono, quindi, evoluti di pari passo alla politica aziendale e questo ci ha permesso di diversificare i mercati di riferimento e di implementare i nostri business presidiando nuovi settori e nuovi comparti merceologici, in Italia e all'estero: oggi, infatti, siamo presenti su più di quaranta diversi mercati e il nostro fatturato si sviluppa per circa il 50% in ambito internazionale. Quando ci siamo trasferiti nella sede di Osio Sotto, in provincia di Bergamo, abbiamo investito in nuovi macchinari ad al-

> “Sarebbe banale descrivere **ISOBELL** come un semplice prodotto: infatti, è esito di un progetto che ha permesso di mettere a punto un **materiale rivoluzionario**, **originale** ed **unico** per il comparto dell'edilizia nel nome dell'**efficienza energetica**, della massima prestazionalità e della **sostenibilità ambientale**.”

tissima tecnologia: le loro caratteristiche progettuali li rendevano adatti alla lavorazione di diversi materiali ma, soprattutto, li rendevano ottimali per studiare nuove soluzioni tecniche e nuovi prodotti".
"Con un approccio non comune abbiamo deciso di rivolgerci ad un pool di ingegneri perché studiassero e progettassero un prodotto da fabbricare con le nostre tecnologie che avesse come caratteristiche imprescindibili l'originalità e la possibilità di andare a presidiare il comparto dell'edilizia: così è nato ISOBELL".

Dottor Bologna, ci racconti nei dettagli ISOBELL e le sue caratteristiche

■■■ISOBELL è esito di una sfida imprenditoriale con la quale abbiamo voluto realizzare un nuovo prodotto per il mercato dell'edilizia sostenibile, una soluzione dal mondo tessile al servizio delle esigenze degli edifici con i plus richiesti dalle esigenze più attuali e con una struttura tale da armonizzarsi con le superfici più disparate. Grazie alla sapiente combinazione dei suoi componenti contribuisce all'ottimizzazione dell'efficienza energetica ed al comfort degli edifici grazie alle sue proprietà di isolamento termico, traspirabilità, inattaccabilità da muffe e funghi e stabilità nel tempo. Si presenta come un tessuto, una struttura composta da due strati esterni impregnati di resina ed uno interno non impregnato: lo strato centrale evita la trasmissione delle deformazioni dallo strato interno a quello esterno. Il materiale sopporta complessivamente deformazioni fino al 130% prima della rottura. È leggero, flessibile, malleabile, resistente, si incolla con ogni genere di collante, senza dover ricorrere a tasselli di fissaggio. La sua texture lo rende ottimale per la stesura finale di intonaco o pittura per l'utilizzo in interni e la sua conformazione ne consente l'impiego sulle superfici esterne.

Caratteristiche di tutto rispetto che ne decretano l'elevata prestazionalità

■■■Infatti, ISOBELL è un materiale realmente nuovo che non si vuole porre sul mercato in concorrenza con altri materiali preesistenti ma che si propone come soluzione al fine di ottenere una migliore efficienza energetica e una significativa capacità di assorbire deformazioni delle superfici e di contenere microcrepe e micro cavillature. ISOBELL si presta per la realizzazione di nuove tipologie di stratigrafia muraria sia in edifici di nuova costruzione sia in edifici che

SEI MOTIVI D'EFFETTO... PER SCEGLIERE ISOBELL

1. **Effetto slim** - spessore ridotto, meno spazio 'occupato', stessa prestazionalità: ISOBELL garantisce isolamento termico e normalizzazione delle pareti come minore impatto sui volumi degli spazi
2. **Effetto flex** - grazie alla sua flessibilità ISOBELL si adatta perfettamente alle superfici anche non complanari e ricche di elementi decorativi, curve, rientranze, angoli
3. **Effetto fast** - ISOBELL si posa in modo semplice e veloce, minimizza i disagi e riduce i tempi, è leggero e facile da trasportare
4. **Effetto performance** - ISOBELL ottimizza l'efficienza energetica e il comfort degli edifici grazie alle sue proprietà di isolamento termico, traspirabilità e stabilità nel tempo. Il suo utilizzo può migliorare l'indice di Prestazione Energetica IPE dell'edificio di oltre l'8%.
5. **Effetto saving** - ISOBELL può permettere un risparmio in bolletta che raggiunge il 12% evitando di bruciare fino a 1 litro di gasolio per metro quadrato ogni anno.
6. **Effetto green** - Sostenibilità ambientale: ISOBELL è un prodotto di Manifattura del Seveso. Gli impianti dell'azienda sono all'avanguardia per innovazione e rispetto della salute pubblica. Manifattura del Seveso è certificata ISO9001 per la qualità e la certificazione ambientale, ISO14001 a garanzia del rispetto di tutte le normative vigenti e di un assiduo monitoraggio dell'impatto ambientale e FSC (Forest Stewardship Council) per l'utilizzo di cellulosa proveniente da foreste gestite secondo rigorosi standard ambientali, sociali ed economici.

COMINDER, AL SERVIZIO DELLA CHIMICA E DELLE MATERIE PRIME

Cominder opera da più di 40 anni nel campo delle materie prime e dei prodotti chimici come rivenditore e distributore di minerali e prodotti chimici delle industrie più affidabili che garantiscono l'eccellenza della qualità dei propri materiali. L'orientamento al cliente, un servizio dinamico ed attento, la copertura capillare del territorio nazionale, i servizi logistici flessibili e personalizzati, unitamente alla consulenza tecnica altamente specializzata e professionale, sono i punti di forza, che consentono soddisfare le molteplici esigenze dei nostri clienti. Tra i nostri servizi spiccano l'assortimento e la pronta disponibilità di qualsiasi tipo materiale, sia nei settori più tradizionali sia in quelli costantemente alla ricerca di tecnologie innovative e nuove formulazioni di prodotto. Collaborando con le migliori industrie dei settori di riferimento, quali ad esempio colorifici, industrie chimiche, industrie minerarie, Cominder unisce il proprio know how al loro. Questa combinazione di competenze tecniche si traduce nella capacità di fornire consulenze altamente professionali alla propria clientela e servizi tagliati su misura sulle esigenze dei clienti.

necessitano di interventi di recupero o ristrutturazione: le sue caratteristiche strutturali e la sua flessibilità ne permettono il posizionamento e l'adesione anche su superfici complesse con angoli, curve, rientranze e sporgenze e, nel caso dell'utilizzo in esterno, su superfici con vincoli estetici e strutturali quali cornicioni, davanzali, modanature ed elementi decorativi in genere. Lo spessore ridotto non va a scapito delle volumetrie degli spazi e favorisce la gestione degli elementi strutturali già esistenti rimediando con successo anche a superfici irregolari.

Un altro valore aggiunto di ISOBELL riguarda le sue caratteristiche di posa ■■■ ISOBELL si posa con grande facilità anche grazie alla sua struttura malleabile e leggera. Fornito in rotoli, può essere tagliato con un semplice cutter andando a limitare ogni genere di spreco e permettendo di riutilizzare gli eventuali scarti. Si incolla con ogni genere di collante e la sua caratteristica texture permette anche, in interni, di procedere direttamente con l'applicazione di prodotti di finitura. Questo consente di effettuare interventi più veloci e meno invasivi da un punto di vista pratico: la semplicità e la rapidità di posa permettono di risparmiare in tempi e mano d'opera con uguale garanzia di grande successo.

ISOBELL è esito di un percorso di ricerca e di test che prosegue ■■■ E' vero! ISOBELL è una soluzione alternativa non solo in termini di offerta ma, soprattutto, in termini di contenuti: è davvero un prodotto nuovo e, come tale, ha tutte le potenzialità per andare ad occupare una parte significativa del mercato della sistemazione e del recupero edilizio. Prima di immetterlo sul mercato, lo abbiamo sottoposto ad ogni genere di test e solo dopo averne verificato le caratteristiche abbiamo iniziato a distribuirlo. I primi interventi hanno avuto esiti oltremodo positivi e, oltre alle potenzialità in ambito di prestazionalità energetica, abbiamo potuto verificare altri plus di ISOBELL, per esempio, nel campo della protezione dalla formazione di muffe ed efflorescenze e nel campo delle prestazioni acustiche.

A tutt'oggi, quindi, proseguono le ricerche di laboratorio sulle potenzialità di ISOBELL che stiamo indagando scientificamente e che vanno di pari passo con una strategia commerciale oculata che supporta il contenuto progettuale di ISOBELL con una diffusione ragionata e lungimirante.

Chi sono gli interlocutori ottimali per la proposizione sul mercato di ISOBELL? Noi pensiamo che siano soprattutto i produttori di prodotti vernicianti, aziende orientante ad un'offerta completa dove si ragiona per cicli di prodotti e ci sia una logica della completezza dell'offerta che supporti e possa essere supportata in maniera ottimale da ISOBELL. Siamo sicuri che le aziende abituate a formulare, produrre e distribuire prodotti per il muro sappiano comprendere e individuare le potenzialità di integrazione di ISOBELL.

L'attualità più cogente porta sempre più verso paradigmi di costruzione a secco: come si sposa ISOBELL con questa realtà? Strutture a secco e cartongesso sono ottimi supporti sui quali utilizzare ISOBELL: infatti, non necessità di fughe perché si accoppia anche con queste superfici in modo perfetto, non necessità di tasselli e si sposa anche in modo concettuale con le costruzioni a secco pensate per aumentare efficienza prestazionale ed energetica degli edifici nella logica della sostenibilità della filiera delle costruzioni.

Come nasce e come si esplicita la collaborazione con Cominder nel progetto ISOBELL? Il nostro rapporto con Cominder, azienda specializzata nella commercializzazione di materie prime chimiche, è di lunga data, infatti, da loro acquistiamo materie prime da più di dieci anni e con loro abbiamo una vera e propria sintonia nell'approccio al mercato e alla ricerca di soluzioni nuove e performanti. ISOBELL nasce proprio in seno a questo modo condiviso di lavorare e Marco Mangili, amministratore delegato di Cominder, è il partner con cui abbiamo iniziato e stiamo proseguendo nel progetto e con cui ci stiamo muovendo sul mercato per trovarne le collocazioni ideali. ■

BIANCA STILO

La fiera che unisce accademia e produzione

Da oltre 35 anni, Eurocoat è la fiera leader nel settore dei rivestimenti, materie prime e macchinari per la produzione di vernici, inchiostri e collanti. Questa prima edizione realizzata presso Piacenza Expo ne ha confermato il ruolo di forte originalità, con un ampio spazio dedicato all'aspetto congressuale, con workshop per la presentazione di nuovi prodotti, soluzioni tecniche e dimostrazioni pratiche.

Sempre ad Eurocoat gli operatori hanno avuto la possibilità di organizzare anche meeting privati e di partecipare alla conferenza internazionale di informazione rivolta ad ingegneri, scienziati e a tutti i professionisti del settore.

Una fiera-congresso unica, che non si lascia scoraggiare dalla difficile situazione del mercato.

"Dopo il successo degli ultimi anni -afferma Olga Bottaro, presidente di U.A.T.C.M. Unione Associazione Europa Sud- anche questa edizione di Eurocoat, la prima nella sede di Piacenza, si è posta ancora una volta come collegamento tra il mondo accademico e i vari ambiti di produzione all'interno del contesto del mercato europeo, confermando la trovata e più completa connotazione commerciale, accanto a quella scientifica, e costituisce un fondamentale appuntamento destinato agli 'addetti ai lavori' per allargare gli orizzonti tecnici, scientifici e culturali in materia di colore".

> "Si è conclusa la **prima edizione** 'piacentina' di **Eurocoat**, che ne conferma il ruolo di collegamento indispensabile tra mondo accademico e produzione in ambito europeo. Con una connotazione commerciale che **valorizza** il **made in Italy**.

Dal 22 al 24 ottobre scorsi, quindi, Eurocoat è stata il punto di riferimento per tutta la filiera del colore: Aitiva si è avvalsa per la sua buona riuscita della collaborazione di tutte le più importanti associazioni del settore, del prestigioso contributo di enti accademici e della partecipazione delle riviste tecniche del settore, affrontando -attraverso i temi congressuali e i numerosi incontri- la grave crisi che stiamo vivendo.

Presenti a Eurocoat anche le due associazioni di categoria industriale -Assovernici ed Avisa- che hanno visto proprio in Eurocoat un momento importante per confrontarsi sulla prolungata crisi che sta attanagliando il settore e su come sia possibile uscirne (un resoconto delle due sessioni di lavoro è nelle prossime pagine di questa edizione di Colore & Hobby).

Eurocoat 2013 ha individuato quat-

tro temi fondamentali, attorno ai quali si è snodata la manifestazione.

Innovazione. Composta da diversi sottotemi, questa area ha affrontato il mondo delle tecnologie delle 'smart coatings', con le 'smart tecnologies' che rappresentano oggi l'innovazione intelligente nel mondo dei materiali, quindi anche nei prodotti vernicianti.

Specializzazione. Eurocoat ha riaffermato la decorazione delle pareti esterne ed interne come una specializzazione tutta italiana, ribadendo il decorativo italiano come quello unico e vero, eccellenza esclusiva riconosciuta da tutti. Ovunque nel mondo le finiture decorative prodotte in Italia sono richiestissime grazie ai produttori italiani che sono stati capaci di creare prodotti vernicianti con effetti materici tattili e prestazionali, apprezzati da architetti, progettisti e tutti coloro che utilizzano colore per creare tendenza.

Riqualificazione urbana. Sempre ad Eurocoat si è parlato di riqualificazione dei centri storici, delle periferie delle zone dismesse, della funzione sociale del colore intesa come opportunità di crescita. Alcune esperienze significative positive sono state presentate in un convegno a testimoniare che il connubio pubblico-privato, se facilitato e guidato, può funzionare e diventare da straordinario a ordinario, creando sviluppo.

Formazione. Eurocoat ha offerto la possibilità di approfondire e perfezionare la formazione in tema di risparmio energetico attraverso i sistemi applicativi a cappotto.

La DECORAZIONE made in Italy

Una sessione di Eurocoat 2013 è stata dedicata alla decorazione, così ben rappresentata dall'industria italiana. Nessuna nazione come la nostra vanta in tema di decorazione la storia e la quantità associata alla qualità di aziende produttrici di finiture decorative riconosciute dall'interior design di tutto il mondo. Nell'area espositiva di Eurocoat erano presenti per la prima volta prestigiose scuole e aziende italiane:

- la Scuola Edile Ligure e l'Accademia Gin Parodi, che valorizzano il tema delle facciate dipinte come uno degli elementi caratterizzanti del costruito tradizionale storico-ligure e che dal 2011 lavorano insieme per il conseguimento degli scopi comuni. Uno sforzo importante nella consapevolezza che sia nell'ambito dell'architettura nobiliare che nel tessuto popolare, il colore e la decorazione di quadrature, ornati e architetture illusorie hanno reso il paesaggio costruito di questa regione riconoscibile e unico.
- la Bottega Scuola di Mantova, scuola di mestiere e punto di riferimento strategico per pittori edili, decoratori e restauratori specializzati nell'arte della decorazione. La scuola svolge formazione e sviluppo delle tecniche artigianali in chiave antica e moderna. Ha partecipato a eventi importanti internazionali quali Painting Skills Legacy e rappresentato l'Italia alla Interiorlyfe Style di Tokyo e allo statunitense prestigioso Chicago Style e al Batimat di Parigi.

L'eccellenza della decorazione made in Italy era completata ad Eurocoat dalla presenza di cinque aziende: Candis, Cebos, Ivas, Ucic e Valpaint, rappresentanti del made in Italy verso tutti i visitatori della manifestazione.

I sistemi a CAPPOTTO per il RISPARMIO ENERGETICO

Anche i sistemi a cappotto erano presenti ad Eurocoat, emblemi di una tecnologia all'avanguardia al servizio del risparmio energetico. Durante la manifestazione sono state dedicate due sessioni alla formazione di questo settore: una a carattere generale e una più specifica rivolta alle imprese di applicazione per la messa in opera dei sistemi a cappotto.

Aitiva ha affidato il compito della formazione di queste due sessioni a Cortexa, consorzio che unisce sotto lo stesso marchio le aziende fortemente specializzate nel settore della protezione termica integrale. ■

VIERI BARSOTTI

Esportare l'eccellenza della decorazione italiana

Una platea di operatori apparentemente disomogenea e disaggregata: cos'hanno in comune, infatti, le scuole edili di Genova e Mantova e i produttori di finiture decorative? Le prime specializzate nella decorazione delle facciate esterne (uno degli elementi caratterizzanti del costruito ligure) e nella formazione dei pittori edili dei decoratori e dei restauratori in chiave di tecniche artigianali che recuperano la tradizione antica e moderna, le seconde orientate ad influenzare anche mondi paralleli quali il design, l'architettura di interni e, quindi, a fare tendenza e innovazione?
Ad una prima impressione non c'è nulla che leghi mondi così lontani, ma a pensarci bene l'eccellenza dei prodotti delle industrie e quella delle professionalità degli artigiani delle scuole che li applicano sono motivi di orgoglio italiano all'estero e il made in Italy ne è il collante imprescindibile.
Soprattutto, al concetto di decorazione non si possono porre limiti: è molto ampio e abbraccia tutti gli operatori del nostro settore, così come molte professionalità esprimono una capacità tutta italiana di valorizzare il colore e, appunto, la decorazione.
Su questo e altro si sono confrontati, in occasione di Eurocoat, cinque produttori specializzati in finiture decorative -Candis, Cebos Color, Gruppo Ivas, Ucic e Valpaint- e due scuole professionali -Scuola Edile Ligure con l'Accademia Gin Parodi e la Bottega Scuola di Mantova-. Al tavolo anche il mondo accademico, rappresentato dall'architetto Patrizia Falzone della facoltà di Architettura di Genova, la dottoressa Olga Bottaro per Aitiva e Giuseppe Desiderato per Anvides.

> "**Prodotti** e **professioni**, **industrie** e **scuole edili**: un tavolo di lavoro ha individuato nella **decorazione** un'**eccellenza** che all'estero dobbiamo riuscire a **valorizzare** di più."

Eccellenza, MADE IN ITALY per esterni e interni

Eurocoat 2013 ha voluto dedicare una sessione di lavoro proprio al tema della decorazione made in Italy, motivo di orgoglio tutto italiano in quanto nessuna nazione vanta in tema di decorazione la storia e la quantità associata alla qualità di aziende produttrici di finiture decorative riconosciute dall'interior design di tutto il mondo, così come l'alta professionalità testimoniata dalla formazione e dalla conoscenza delle tecniche decorative tipiche delle migliori maestranze italiane.
L'incontro ha ribadito la capacità tutta italiana di creare e interpretare, di recuperare le tradizioni e di restituirle alla collettività sia interpretandole rigorosamente sia elaborandole in chiave moderna per altri fruitori di altri Paesi. Da questo punto di vista la decorazione -intesa come arte e non come uso quotidiano della pittura- non conosce distinzioni tra interni ed esterni: è il nostro modo di interpretare il colore e di

valorizzarlo, sia dal punto di vista della qualità del prodotto in termini di valenza innovativa ed eccellenza prestazionale, sia dal punto di vista della professionalità nella sua applicazione.
Proprio in questa duplice e specifica eccellenza di produzione e professionalità può essere individuato un percorso comune per affermare sempre più e sempre meglio all'estero il nostro made in Italy. E dove non arrivano, per carenza cronica, la formazione e la qualificazione professionali intese come mestieri qualificati e riconosciuti da un titolo di studio -indispensabile per essere autorevoli anche all'estero-, ecco che la sinergia tra industria e scuola edile può valorizzare nel modo migliore la nostra eccellenza.
E anche sul tema interni/esterni gli addetti ai lavori sono stati concordi: se per gli interni la scelta del colore e il tipo di decorazione danno un senso all'ambiente e ne migliorano il comfort, lo stesso deve valere per l'esterno, poiché se la sensazione di benessere di un ambiente domestico si potesse estendere agli spazi comuni dei centri urbani, la collettività ne avrebbe un giovamento sicuro. Un uso sapiente del colore restituirebbe insomma al colore stesso e alla decorazione la loro funzione più nobile ci aiuterebbe a migliorare la percezione e la vivibilità dei quartieri più 'grigi'.
Tutti d'accordo, insomma, sulla necessità di unire le forze per rendere la nostra decorazione un'eccellenza made in Italy sempre più riconosciuta e apprezzata ovunque nel mondo. ■

BIANCA STILO

Un convegno per guardare 'oltre'

Con il convegno "Prodotti vernicianti: l'evoluzione del quadro economico legislativo" organizzato a Piacenza in occasione di Eurocoat 2013, Avisa-Federchimica ha voluto portare all'attenzione degli associati, non associati e protagonisti del settore il tema molto attuale di come oggi la legislazione imponga scelte complesse e impegnative alle industrie e a tutta la filiera. Ma non solo: anche i temi della criticità dello scenario e dell'andamento del comparto hanno avuto una forte attrattiva per gli addetti ai lavori.

Il risultato è stato quello di una sala gremita e attenta, che ha ascoltato con partecipazione vera le relazioni.

I lavori, dopo il benvenuto di Olga Bottaro -presidente UACTM e chairman dell'incontro- sono stati introdotti da Werther Colonna, presidente Gruppo Pitture e Vernici di Avisa-Federchimica, che ha evidenziato come l'associazionismo sia una chiave di volta per costruire la solidità del mercato e per aumentare le performance di tutte le aziende, quindi un valore oggi più importante che mai e da perseguire con convinzione. "All'estero le industrie fanno associazione -ha affermato Colonna- e dimostrano come davvero l'unione porti risultati soddisfacenti per tutti: dobbiamo essere in grado anche in Italia di trovare nuova coesione e nuovi terreni di interesse comune per essere più veloci nel superare questo difficilissimo momento e pronti quando il mercato finalmente ripartirà".

> "Con un convegno molto seguito **Avisa-Federchimica** ha evidenziato l'importanza dell'adeguamento all'evoluzione della **normativa chimica** di settore e fotografato la situazione economica generale e contestuale."

Sui temi tecnici le relazioni di Ilaria Malerba, Marzia Zollo, Dania Della Giovanna e Gianmaria Gasperini hanno aggiornato in modo chiaro ed esaustivo i temi contingenti del REACH, del Nuovo Regolamento Biocidi, dell'evoluzione normativa a proposito di nanomateriali e dell'Indoor Air Qualità.

Gli argomenti hanno evidenziato il grande lavoro svolto da Avisa in termini di lobby, chiarimento, interpretazione e linee guida di attuazione nei confronti degli associati e del mercato tutto.

Molto seguiti anche gli interventi di Vittorio Maglia -direttore centrale di analisi economiche-internazionalizzazione Federchimica- e di Gianni Martinetti -coordinatore del settore edilizia del Gruppo Pitture e Vernici di Avisa-Federchimica- che hanno presentato lo scenario tendenziale del settore pitture e vernici e analizzato le performance delle pitture e vernici in Italia nel 2012.

Se Maglia ha delineato l'immagine di un'Italia debole e convalescente ma con qualche sintomo di ripresa in un contesto europeo e mondiale non privo di tensioni, Martinetti ha invece presentato la fotografia di un settore che nel 2012 ha perso in fatturato e in volume il 13,8 e il 14,7%, in sofferenza accentuata con gli incassi e che quindi deve trovare energie e risorse per riorganizzarsi e guardare al futuro con un minimo di ottimismo.

Tra i segnali positivi, si registra un deciso rallentamento della diminuzione delle vendite: dopo l'ultimo terribile trimestre del 2012 e un avvio di anno ugualmente drammatico, dal mese di aprile e per tutta la stagione fino a settembre le vendite hanno dato segnali incoraggianti di ripresa, che senza invertire decisamente la negatività hanno attestato le perdite ad una cifra stimabile attorno al 4-5%.

In ogni caso, l'esperienza di questo lungo periodo di crisi ha evidenziato alcune tendenze largamente diffuse: innanzitutto si sposta l'equilibrio fra i parametri di bilancio, dando maggiore importanza agli aspetti finanziari rispetto a quelli reddituali; si avverte poi la necessità di cambiare le "regole" di gestione del credito commerciale; si avverte, infine, una sofferenza minore nelle aziende veloci nel riassettare le strutture, i clienti, i mercati, le proposte d'offerta. ■

BIANCA STILO

Il manuale che valorizza le pitture per esterno

Ad un convegno sulla tutela e l'abbellimento del patrimonio edilizio italiano, **Assovernici** presenta il suo manuale dedicato ai **cicli**, ai **prodotti**, ai **metodi** di **verniciatura** per **facciate**. Un contributo importante che rende percepibile obiettivi e valori sostenuti dall'associazione.

Con un convegno organizzato durante lo scorso Eurocoat, Assovernici ha voluto affrontare un tema importante come quello della tutela e dell'abbellimento de patrimonio edilizio italiano, impreziosendo il suo impegno con la presentazione del nuovo manuale relativo a prodotti, cicli, problemi e soluzioni che si presentano lavorando in facciata. Introdotto da Olga Bottaro -presidente UACTM e organizzatrice dell'incontro-che ha evidenziato come i temi del rilancio del comparto edilizia comportino una costante attenzione agli aspetti dell'evoluzione normativa e della ricerca innovativa in fatto di materiali e processi produttivi, il convegno "Tutela e abbellimento del patrimonio edilizio italiano: il contributo dei colorifici leader e le nuove guide di Assovernici" è stato un momento importante per affrontare il tema della cultura del colore come veicolo indispensabile per conservare, proteggere e decorare gli esterni e un ottimo spunto per riflettere sull'immenso patrimonio edilizio italiano. Un patrimonio architettonico da tutelare, proteggere, difendere e valorizzare che le aziende affrontano con crescente consapevolezza: non più e non solo semplici produttrici di vernici, ma vere e proprie interpreti delle nuove istanze che la progettazione, la tutela dell'ambiente, la cultura del bello e del ben fatto richiedono quotidianamente.
Da questo punto di vista, l'evoluzione delle aziende sancisce un impegno duplice e totale dal punto di vista tecnico -immenso patrimonio di conoscenze, decenni di esperienza e generazioni operose su selezione delle materie prime, corrette formulazioni, studio e analisi dei supporti, prove di laboratorio, messa a punto dei giusti cicli di pitturazione- e da quello culturale, con la forte attenzione in particolare al patrimonio edilizio storico presente ovunque nel nostro Paese e che si esplica principalmente nei vari Piani del colore che molte aziende hanno studiato negli anni, e che possono sembrare isolati se ristretti alla singola azienda, ma che considerati in ottica associativa e in particolare di Assovernici assumono, con oltre 120 realizzazioni, valenza nazionale.
Questo impegno, che si esplica principalmente nell'edilizia professionale e nei prodotti e cicli per esterno, viene oggi reso più visibile e concreto attraverso un'opera che vuole essere la prima di altre realizzazioni sul mondo che circonda i prodotti vernicianti, e che viene messa a disposizione di tutti gli operatori -progettisti, tecnici, imprese di applicazione, distributori-: il nuovo manuale **"Conservare, proteggere, decorare con pitture all'esterno"**, il primo nel suo genere in Italia e frutto del lavoro e della esperienza dei tecnici delle principali aziende associate in Assovernici. In nove capitoli vengono affrontate tutte le situazioni che si possono presentare lavorando in facciata e si propongono consigli sui cicli corretti, sui prodotti idonei, sulla soluzione dei problemi.
Questa opera, prodotta con il contributo dei tecnici delle aziende produttrici associate, si propone di riunire, in un insieme organico, gran parte delle conoscenze riconducibili a norme e leggi, tecniche applicative e di analisi, cicli, colorimetria, uso e comprensione dei prodotti riconducibili al tema 'pitture per facciate esterne', e al tempo stesso di diffondere tali conoscenze ed esperienze pratiche al fine di contribuire al miglioramento del patrimonio edilizio italiano, sia storico che contemporaneo.
Il libro non è solo una miniera di informazioni, ma una concreta rappresentazione dello spirito che anima gli aderenti ad Assovernici: collaborare a fini ben superiori e oltre i semplici fatti commerciali per arricchire e valorizzare il vissuto dei prodotti vernicianti in Italia. ■

AGUAPLAST®

STUCCHI PROFESSIONALI

CANTIERISTICA / DECORAZIONE / CARTONGESSO
IMPERMEABILIZZAZIONE / ANTICONDENSA

Coop.Ar e il rivestimento a cappotto BoeroTherm

Intervista *all'AD Alessandro Carucci*

Il numero di questo mese della rivista Colore&Hobby è centrato sul sistema di isolamento a cappotto, che è finalmente entrato in uso maturo e continuo nella nuova edilizia, ma è presente anche con una grande esperienza nelle ristrutturazioni. Negli anni precedenti se ne parlava maggiormente dopo gli accordi del *protocollo di Kyoto* sulla salvaguardia ambientale, tema importante, ma oggi, vista anche la situazione economica, si è consapevoli di quanto sia il risparmio energetico connesso al suo impiego ad essere diventato centrale.

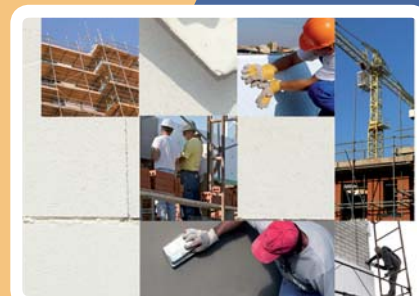
C'è una grande praticità nell'uso di questo tipo di isolamento che ha una sola controindicazione: necessita di materiali veramente isolanti e di scarsa inerzia termica, altrimenti può risultare inefficace. Ne parliamo con l'amministratore delegato della **Coop.Ar**, dott. **Alessandro Carucci**.

Cominciamo parlando di questo prodotto in un discorso generale, quindi chiedo un opinione al commerciante in questo caso e non solo al dirigente della cooperativa.

Faccio una premessa: la figura del commerciante nel nostro settore è oramai completamente cambiata rispetto a *20* anni fa. Oggi un commerciante deve avere un bagaglio di conoscenze tecniche molto forti e precise, per consigliare e portare gli operatori e i clienti verso i prodotti più consoni e migliori. Coop.Ar si spende molto per l'aggiornamento dei soci, compreso proprio le tamponature e gli isolanti.

Il cappotto è l'isolamento esterno, o interno, delle pareti di un fabbricato. In questo modo si riduce l'escursione termica nelle abitazione, costruendo un risparmio sia nel riscaldamento invernale, sia nel condizionamento durante l'estate.

In alto, in basso e a destra sono presenti i prodotti di BoeroTherm

> "Siamo soddisfatti del Boeortherm. Coop.Ar è sempre orientata all'innovazione, che è risparmio per i nostri soci e per i nostri clienti finali."

La temperatura non subisce variazioni forti come in precedenza e quindi la bolletta energetica è più bassa. Tutto questo si trasforma in risparmio per le tasche del cittadino. Sul nuovo il cappotto è ormai una scelta acquisita, sulle costruzioni già esistenti ci sono delle spese da sostenere, ma sono ammortizzate nell'arco di circa dieci anni, che per chi abita una casa possono essere un tempo ragionevole.

Coop.Ar commercializza i sistemi a cappotto?

Assolutamente si. Anzi, abbiamo sempre sollecitato le aziende con cui avevamo contratti a sviluppare questo sistema e siamo contenti che finalmente anche Boero sia arrivata a questo traguardo con BoeroTherm, tanto da

spingerlo nella distribuzione per riuscire ad avere un ciclo completo nel lavoro sugli esterni nel caso vengono scelti i suoi prodotti.

Siamo soddisfatti di questo nuovo prodotto, come Coop.Ar siamo sempre orientati all'innovazione, che alla fine si traduce nel risparmio per i nostri soci, visto il sistema di acquisto che abbiamo, e sui nostri clienti finali.

Come funziona il cappotto?

Si tratta, per esterno, di un lavoro che riguarda la demolizione dell'intonaco esistente, poi di usare un rivestimento a spessore per la parete esterna. In questo modo si eliminano anche punti di contatto fra materiali con diversa trasmissione termica, dando omogeneità al rivestimento, si evitano così perdite e formazioni di muffe, macchie di umidità e perdite d'acqua. In questo modo ci si garantisce da minori interventi di manutenzione nel futuro, che è un altro evidente risparmio.

La funzione del cappotto è proprio quella di eliminare questi famigerati ponti termici, che sono la causa del mancato isolamento della temperatura nelle case. Ricordiamo poi che il tasso di risparmio energetico si quantifica intorno al *40%*, che è davvero notevole, soprattutto perché le spese energetiche sono aumentate nell'ultimo decennio.

Questo solo per l'esterno?

Si può fare anche per l'interno, anche se sicuramente il lavoro è più complesso perché andiamo sulla demolizione dell'intonaco che si trova nell'abitazione, ma è comunque fattibile senza complicazioni. Se però non si vuole arrivare a questo tipo di intervento, cioèl'isolamento delle pareti, si può cominciare con lavori minori, come l'eliminazione degli spifferi, o fermare qualsiasi dispersioni di calore dall'interno verso l'esterno. Penso alle finestre o le pareti di spessori minimo, come quelle dove poi vengono installati i termosifoni.

Noi da tempo vendiamo un prodotto adatto per questo, come il Depron, ma anche prodotti simili, che soddisfano questa esigenza in maniera importante. Certo il cappotto permette una completezza migliore ed un trend forte, visto che si va sempre di più verso una migliore efficienza termica delle abitazioni. Si dovrebbe sottolineare, cosa che non è fatta abbastanza a mio avviso,l'abbattimento del costo per i condizionatori durante la stagione calda, che sono sempre più usati. Questi sistemi di tamponatura permettono anche il blocco parziale dell'umidità che risale dalla strada, asciugando l'aria e l'ambiente delle nostre case.

SCHEMA INDICATIVO DELLE ZONE CLIMATICHE SECONDO DPR 412/93

layout design di Eleonora Diquattro
testo di Simone Corami

Quanto è usato il cappotto oggi?

Sul nuovo oggi abbiamo la quasi totalità delle costruzioni, non solo cappotto, ma anche altri sistemi di tamponatura ad isolamento termico. Nelle ristrutturazione l'ostacolo è il rifacimento di quelle che sono le "copertine" delle finestre e dei balconi. Si va ad aumentare lo spessore delle pareti di circa quindici centimetri, quindi c'è un lavoro diverso da affrontare, con un costo di prodotto e di manodopera. Certo nel medio-lungo periodo è conveniente, bisogna avere un'ottica diversa e guardare al futuro.

Poi non ci sono limitazioni per quello che riguardo le decorazioni sia all'interno che all'esterno, lasciando libertà e autonomia ai costruttori e ai proprietari nelle loro scelte.

Un **partner** forte per aprire **nuovi fronti** sul mercato

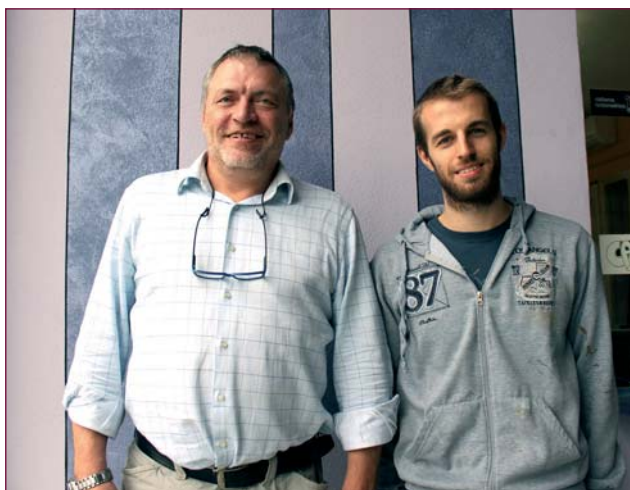
Fabrizio Carrara è un'antica conoscenza di Colore & Hobby: intervistato più volte dalla redazione, ha raccontato in diversi momenti l'evoluzione della sua attività. Testimone fino a pochi anni fa di un orientamento sempre più deciso verso l'utilizzo di prodotti e soluzioni professionali, negli ultimi tempi Color Più ha dovuto confrontarsi con una crisi stringente, con il problema delle insolvenze, con una domanda che fatica a mantenere la qualità e non permette più una marginalità dignitosa.

Fermo restando l'originario orientamento al professionista, perciò, la rivendita di Palazzolo sull'Oglio, in provincia di Brescia, si è riorganizzata per rispondere alle diverse esigenze di un mercato radicalmente mutato a causa della crisi e oggi si reinventa con una ristrutturazione e la messa a punto di una strategia comunicativa che coinvolgano maggiormente il cliente privato, ormai importante fonte di un guadagno decisamente più garantito e solido.

“Per contrastare le difficoltà commerciali dell'infelice momento congiunturale, **Color Più** si è legata a **Colori Decora** che le consente di crearsi **nuove nicchie** di mercato ed intercettare una **clientela** più attenta ed **evoluta**.

Tra gli elementi di innovazione pensati e perseguiti per adeguarsi ai cambiamenti del mercato, vi è la collaborazione con Colori Decora, che consente di intercettare una clientela nuova, un target alto e di instaurare una partnership con l'interlocutore ancora più solida.

Per questa attiva realtà distributiva le parole d'ordine continuano ad essere massima esperienza, competenza, assistenza e qualità delle referenze offerte. Delle modalità individuate per gestire il momento di contrazione del settore edile e della proficua partnership instaurata con Colori Decora parliamo con il titolare dell'attività, Fabrizio Carrara.

Sotto, da sinistra, Fabrizio Carrara, titolare di Color Più, e Federico Del Vecchio, tintometrista.

COLOR PIÙ
Viale Europa, 54
25036 Palazzolo
sull'Oglio (BS)
Tel 030/7402898
Fax 030/7403348
colorp17@colorpiu1.191.it

COLORI DECORA
Via degli Olmi, 10
06083 Bastia Umbra (PG)
Tel 075/8004564
Fax 075/8004876
decora@coloridecora.it
www.coloridecora.it

La crisi morde soprattutto il nostro settore: con quale strategia affrontate il presente?

Se negli anni abbiamo sempre scelto di concentrarci sul segmento professionale, credendo fermamente in quel tipo di approccio, a causa della crisi del settore ci siamo trovati costretti a rivedere almeno in parte la nostra linea. Perciò, fermo restando il nostro orientamento al professionista, abbiamo scelto di cercare mondi nuovi trasponendo la profonda esperienza, il servizio che siamo in grado di offrire ed il livello professionale dell'offerta sul privato.

Per intercettare quest'ultimo ci siamo affidati ad un'agenzia con la quale abbiamo strutturato un lavoro di comunicazione che ci consentisse di rivolgerci in maniera diretta alle famiglie, coinvolgendole attraverso un servizio importante, che genera informazione e passaparola. Il nostro approccio basato su un'imprenditoria dinamica, capace di adattarsi e reinventarsi, ci ha spinti ad avviare un'operazione di comunicazione sui media locali e l'avvio di iniziative pensate specificatamente per muovere business e intercettare il target predefinito. Proprio per andare incontro al cliente privato, abbiamo deciso di ristrutturare e ripensare il layout del punto vendita, creando un ambiente che si confaccia maggiormente al nostro nuovo interlocutore. La mutata modalità strategica ci ha già consentito di ottenere margini superiori, grazie alla tipologia dei prodotti richiesti: con le vernici traspiranti e lavabili per gli interni e con i prodotti per il ritocco delle facciate contro umidità di risalita e muffa.

In realtà, oltre al privato state ripensando l'offerta per coinvolgere nuovi segmenti di clientela professionale…

In effetti, la ristrutturazione in atto ci permette anche di allestire un'area soprelevata che verrà interamente destinata alla proposta di resine: uno showroom di grande impatto, pensato per un target alto, dove le resine verranno proposte con una modalità artistica.

L'obiettivo è anche quello di avviare proficue collaborazioni con clienti/partner, artigiani specializzati che ci aiutino ad aprire nuovi ambiti di business, creando commistioni originali. Anche la collaborazione che ci lega a Colori Decora è stata sviluppata in questo senso: grazie alla proposta di prodotti di elevata qualità abbiamo intenzione

di intercettare una clientela professionale di alto livello da un lato ed un privato che sceglie il meglio dall'altro. Con Colori Decora siamo, infatti, in grado di garantire un'offerta che presenta un rapporto qualità/prezzo molto interessante, un livello tecnico molto elevato ed un servizio assolutamente impeccabile. Del nostro partner apprezziamo, inoltre, l'aspetto relazionale, grazie al quale possiamo riceve e garantire la migliore assistenza.

Dunque Colori Decora è un alleato che vi aiuta a contrastare la crisi?

Decisamente sì: sul nostro territorio i marchi che abbiamo sempre trattato sono molto diffusi, mentre con Colori Decora abbiamo la possibilità di costruire un nostro nuovo mercato. L'esperimento sta andando molto bene, possiamo proporre in zona un'offerta tagliata su misura, non abbiamo concorrenza e la libertà d'azione di cui godiamo ci consente di strutturare al meglio la nostra presenza sul mercato.

Inoltre, un elemento sicuramente molto importante che ci soddisfa pienamente è rappresentato dalle marginalità che i prodotti ci permettono di realizzare: a noi non interessa cadere nella logica del prezzo stracciato: garantiamo un prodotto di alto livello, di indubbia qualità e cerchiamo una clientela che apprezzi ciò che proponiamo e che ricerchi il meglio per sé, nel caso del privato, e per i propri clienti, se si tratta di artigiani e applicatori. Costruire la zona con un nuovo marchio e comunicare nel modo corretto sono operazioni delicate che vanno realizzate con attenzione: la forza del marchio e della produzione ne agevolano la diffusione sul territorio, siamo sereni nel consigliare i prodotti di Colori Decora, li facciamo testare in maniera tale che i clienti ne apprezzino le prestazioni e questo è importante per l'attività.

Tutto ciò è stato possibile anche

Le splendide immagini del catalogo di Colori Decora: 'Ispirazioni dal mondo'.

perché le persone si fidano di noi e si lasciano consigliare e guidare nella scelta dei prodotti, a mia volta, proprio in questo momento difficile di mercato, ho scelto di affidarmi a Colori Decora perché ne riconosco la serietà ed il valore aggiunto.

Nello specifico, quali sono i plus dell'offerta di Colori Decora?

Un accento particolare lo porrei senza dubbio sulla cartella colori per interni, Ispirazioni dal mondo: si tratta di una selezione accuratissima di tinte di grande appeal, basata su una ricerca cromatica sofisticata e di gran gusto. Inoltre, lo strumento comunicativo in sé è eccezionale, non avevo mai visto una cartella colori tanto evocativa, leggibile e impattante. Le immagini proposte sono splendide e le tinte sono state selezionate ed accostate in maniera davvero accattivante e funzionale a chi abbia bisogno di spunti e suggestioni per la creazione di uno spazio abitativo originale, elegante ed

Nell'immagine a fianco, l'ampio magazzino di Color Più; sopra, l'espositore da banco di uno dei prodotti di punta di Colori Decora: Thermo Decor. Sotto, il sistema tintometrico Decora System.

accogliente.
Dieci linee di colore che raccolgono trecento tinte suggerite da alcuni dei luoghi più belli al mondo: dalla lavanda della Provenza alle acque di Sharm el Sheik, dalle rocce del Colorado alle foreste dell'Amazzonia, dalle atmosfere della Cina ai paesaggi della Norvegia, dalla terra del Sahara ai campi dorati italiani, dalla natura fiammeggiante del Canada agli sorci olandesi. Questi paesaggi eccezionali, ognuno nella propria unicità, ha ispirato accostamenti cromatici sorprendenti.

E cosa dire a proposito di tintometria e prodotti problem solving?

La tintometria basa su un software personalizzato, al quale abbiamo associato lo spettrofotometro in grado di leggere il colore scelto dal cliente, sia in laboratorio sia direttamente sul cantiere: questi strumenti sono estremamente utili, perché permettono di dare un servizio assolutamente completo, rapido e funzionale. Ciò è importante perché la clientela è estremamente esigente e, sempre di più, occorre saper rispondere a tutte le richieste, offrendo il miglior servizio possibile.
Per quanto riguarda i prodotti ad alto contenuto tecnico, indicherei come soluzioni estremamente interessanti le pitture traspiranti e quelle lavabili, che presentano ottima resa, copertura impeccabile ed un eccellente punto di bianco; Thermo Decor, la pittura traspirante per interno con specifiche funzioni anticondensa e proprietà battericide, dotata di ottimo punto di bianco, eccellente copertura e resa; le gamme di smalti murali e di impregnanti; il Fondo fissativo pigmentato per esterni; la linea di prodotti acril-silossanici e Decoklima, tre sistemi di isolamento a cappotto certificato, EPS bianco, Lana di Roccia a doppia densità e da questo anno anche con pannello in Stiferite. Si tratta di un contesto molto complesso e ricco che offre prodotti decisamente specifici per rispondere a qualunque tipo di esigenza.

Quali sono gli altri elementi caratterizzanti di Colori Decora che ve la fanno apprezzare come partner?

Innanzitutto, visitando la sede dell'azienda se ne apprezzano la cura estrema e la capacità comunicativa: impianti di produzione completamente automatizzati e all'avanguardia, la pulizia e l'ordine dei magazzini sono impressionanti ed il punto vendita al dettaglio legato all'azienda presenta un grande impatto per quanto riguarda il layout. Proprio da quest'ultimo abbiamo mutuato alcuni elementi per ristrutturare Color Più e rendere più efficace la comunicazione dei prodotti. Infine, abbiamo in programma di realizzare con l'azienda dei corsi di formazione dedicati agli artigiani: anche in questo Colori Decora offre il miglior supporto possibile.
Nonostante le difficoltà del mercato, stiamo tentando con la collaborazione di un marchio di grande qualità di trovare soluzioni adatte al complicato momento congiunturale, rimettendoci in gioco ancora una volta! ■

SARAH **BARBATO**

Nuove superfici che creano nuovi spazi

Il ripensamento e la ristrutturazione delle più diverse superfici dell'abitare, evitando impegnativi interventi di preparazione o rimozione, rappresenta sicuramente uno dei temi più sentiti per il prossimo futuro. L'utilizzo delle resine decorative per i pavimenti e le pareti degli spazi domestici, sociali e commerciali è sicuramente una delle risposte possibili. Le resine di ErreLAB, in particolare, sono materiali contemporanei, innovativi, altamente tecnologici, ultima frontiera dell'architettura e del design più evoluto che permettono di operare su cemento o piastrelle in contesti moderni o storici, nuovi o da ristrutturare. Il progetto ErreLAB nasce dalla collaborazione tra Covema Vernici e Sivit per dar vita a una realtà con solide basi tecniche e industriali. Mentre Covema, infatti, vanta oltre 50 anni di storia nella produzione di prodotti vernicianti per edilizia, Sivit si occupa della produzione e della vendita di formulati in resina per pavimenti industriali. ErreLAB, quindi, nasce come un'azienda tutta dedicata allo studio e alla formulazione di prodotti in resina per un nuovo modo di vestire le superfici orizzontali e verticali degli ambienti del vivere quotidiano. Intervistati da Colore&Hobby, Gianni Martinetti di Covema e Pasquale Balestra di ErreLAB hanno raccontato la nascita dell'azienda, i presupposti del presente e i progetti per il futuro.

“Nata dalla collaborazione tra Sivit e Covema, **ErreLAB** è un'azienda che punta a presentare **resine** per **pavimenti** e **pareti** dalla forte **valenza decorativa** e prestazionale.

Un LABoratorio di ESPERIENZE

“Le resine decorative per pavimenti e pareti sono rivestimenti contemporanei, innovativi, creativi, altamente tecnologici, ultima frontiera dell'architettura e del design più evoluto. Le resine di ErreLAB, in particolare, uniscono aspetti tecnici d'avanguardia con il gusto decorativo dell'arredare moderno e diventano sintesi delle migliori caratteristiche di materiali sofisticati di ultima generazione sapientemente miscelati con cementi e cariche naturali per realizzare superfici uniche e speciali”. Queste le parole con cui Gianni Martinetti ci presenta le resine ErreLAB nate dalla fusione di competenze tra Covema e Sivit.
“Sivit, infatti, -continua Martinetti- si occupa da sempre di resine e sistemi multistrato per applicazioni su pavimenti industriali ed è proprio dal punto di vista tecnico che l'azienda si è impegnata a mettere il proprio know-how a disposizione di ErreLAB per dar vita a una linea di pro-

Contemporanee ed innovative, le resine decorative trasformano pavimenti e pareti all'insegna del design più moderno.

dotti dalla forte valenza decorativa". La decisione comune è stata quella di ubicare la sede aziendale presso lo stabilimento di Covema ma di mantenere un'attività ripartita: mentre Sivit si occupa di produzione e ricerca formulativa, attraverso il proprio laboratorio tecnico, Covema gestisce l'analisi delle tendenze di mercato e la ricerca applicativa, attraverso la messa a punto di cicli volti a creare un sistema facile da spiegare e da portare sul mercato con una forte valenza decorativa.

Occhio alla FORMAZIONE

Pensare un sistema applicativo organizzato e strutturato non significa appiattirlo, bensì aprire questo sistema a un numero sempre più vasto di utenti. Ma questa operazione non può prescindere da un aspetto assolutamente fondamentale: la formazione.
Le resine, infatti, sono oggi un elemento che incuriosisce molto il mercato ma, allo stesso tempo, necessitano di una formazione intensiva e specifica per essere applicate adeguatamente. Ciò avviene, in primo luogo, perché parliamo di pavimenti, una superficie che presuppone una capacità di analisi preliminare particolare e, in secondo luogo, perché ci occupiamo di resina, un prodotto da conoscere bene e da applicare con esperienza.
"I pavimenti in resina ErreLAB -spiega Gianni Martinetti- sono prodotti multistrato per la cui applicazione, in funzione dei supporti, è necessaria una procedura specifica di analisi e preparazione delle superfici a cui segue la fase più propriamente decorativa. A ciò va aggiunta anche la componente del tempo: molti passaggi necessitano di tempistiche precise che riguardano ogni fase applicativa. Anche per questo è fondamentale che l'artigiano sia adeguatamente formato ad affrontare un simile processo con il bagaglio tecnico corretto".
Da questa logica nasce l'idea di ErreLAB di realizzare uno specifico documento sui Sistemi Applicativi che rappresenta anche il percorso "didattico" di approccio al cantiere. Sei differenti cicli di preparazione, in funzione delle diverse situazioni di partenza da affrontare, si integrano con i cicli decorativi di finitura. Le schede applicative sono strutturate sotto forma di 'passaggi' con prodotti, tempi, strumenti, costi e spiegazioni sintetiche davvero intuitive.

RESINE a misura di rivendita

Le resine proposte da ErreLAB non rappresentano una tipologia di finitura comune per il colorificio tradizionale. Per rendere più agevole l'implementazione di un segmento di vendita tanto nobile quanto delicato, l'azienda ha optato per una presentazione che faccia vedere e toccare i prodotti e gli effetti con pannelli decorati che vengono allestiti attraverso tre diverse tipologie di espositore.
Per dare una visione più ampia e ricca possibile, quindi, i laboratori ErreLAB realizzano le componenti espositive che andranno ad arricchire gli showroom dei clienti di oggi e di domani. "Ci occupiamo di dare ad ogni rivenditore un kit di pannelli che possono essere personalizzati su richiesta del punto vendita aderente. Come azienda, inoltre, stimoliamo la possibilità di applicare i prodotti ErreLAB all'interno degli showroom dei rivenditori per

mostrare fattivamente alla clientela gli effetti ambientati e creare legami stretti con i professionisti locali che vengono chiamati a realizzare le ambientazioni -spiega Pasquale Balestra-. I canali che puntiamo a sondare con questo progetto, però, non sono solo i colorifici tradizionali e i centri della decorazione: notiamo, infatti, ottimi riscontri anche presso le rivendite specializzate nelle finiture di superficie che già possiedono piastrelle e legno all'interno della propria offerta merceologica. Per questi punti vendita la resina rappresenta un segmento moderno e integrativo di grande rilievo".

Le resine di ErreLAB presentano una forte valenza artistica, decorativa e prestazionale, consentendo di creare superfici altamente personalizzate.

La resina: un prodotto tecnico tra ARTE e INDUSTRIA

"La resina viene comunemente percepita come una finitura dalla forte valenza artistica. In realtà, uno degli obiettivi di ErreLAB è di generare una visione che identifichi la resina anche come un prodotto dalle elevate performance tecniche. Il mercato di oggi è certamente maturo per questo tipo di soluzione, anche se in passato l'attrattiva era rappresentata per lo più dall'aspetto creativo e, appunto, artistico -racconta Pasquale Balestra, che aggiunge-. Valorizzare l'aspetto tecnico non significa escludere la possibilità di creare superfici assolutamente personalizzate. Ogni creazione, infatti, dipende sempre dalla mano dell'artigiano ma, applicando i prodotti ErreLAB, è possibile avere già in principio una visione chiara del risultato finale".

Le resine di ErreLAB, quindi, vogliono rappresentare un prodotto in equilibrio tra arte, decorazione e prestazioni portando questo materiale a divenire una soluzione anche economicamente più appetibile.

"ErreLAB nasce da un giusto compromesso tra fruibilità e valorizzazione del potenziale decorativo/estetico. I nostri pavimenti non sono 'gioielli da trattare con i guanti', bensì rivestimenti tangibili e fruibili che, invecchiando e usurandosi, mantengono bene la propria valenza estetica -continua Balestra-. Tutto ciò agisce positivamente nell'ottica di aumentare l'appeal dei nostri prodotti decorativi per i progettisti e designer d'interni che possono vedere nell'utilizzo delle resine su pavimenti e pareti una proposta funzionale e 'minimal chic', che può vivere come protagonista o come elemento di corredo all'interno di una soluzione di arredamento organica e di tendenza". ■

I VANTAGGI DELLA RESINA

La resina è un materiale prestigioso, moderno, versatile e altamente personalizzabile. Segue in maniera continua, senza interruzioni, superfici di tutte le tipologie creando 'lame di colore' e di effetti decorativi davvero unici. Potendo spesso operare sul preesistente, senza necessità di smantellamento, costituisce una soluzione normalmente anche vantaggiosa dal punto di vista economico. E' in grado di azzerare completamente le fughe di un pavimento piastrellato e di 'allargare' percettivamente la superficie in maniera significativa. Nei cicli più semplici di verniciatura in strato sottile delle piastrelle in verticale, le resine permettono di recuperare, tramite un intelligente uso del colore e del prodotto, spazi e ambienti piuttosto datati a costi davvero competitivi.

L'evoluzione continua nonostante la crisi!

Molti gli argomenti affrontati con Gennaro ed Emanuele Loperfido, padre e figlio ci hanno raccontato da due punti di vista diversi e complementari l'evoluzione di un'attività che ha attraversato con successo più di mezzo secolo di storia: due generazioni a confronto che ci spiegano con dovizia di particolari come sia importante adattarsi ai cambiamenti del mercato scegliendo i partner giusti, capaci di fare da guida e modello. Con Mapei, partner indiscusso fin quasi dalle origini, i punti di contatto sono molti: la serietà, la capacità di innovare, di stare al passo con i tempi, di ricercare sempre la massima qualità e soddisfazione per il cliente. Ecco, in 'un'intervista doppia', la filosofia imprenditoriale e la visione del mercato che ha condotto Edil Loperfido dagli esordi stentati al punto in cui si trova oggi: in questo sviluppo tutto il valore di quell'imprenditoria italiana capace di costruirsi da sola dal nulla e di superare qualunque ostacolo.

> "A Matera **Edil Loperfido** è una roccaforte! Dagli esordi difficili alla solidità odierna: più di mezzo secolo di **crescita incessante** insieme al suo **partner** di fiducia **Mapei**, che non si ferma nonostante la crisi."

Come si è strutturata l'attività? E a chi vi siete affidati per sviluppare il vostro business?

Gennaro Loperfido - Nata negli anni successivi al Dopoguerra (in un'area molto depressa -quella materana- che ha vissuto la ripresa con un certo ritardo rispetto ad altre zone d'Italia) la nostra attività è sorta praticamente dal nulla, con il commercio di materiali poveri per l'edilizia. Accanto a quest'attività commerciale abbiamo strutturato un'impresa edile che, già d'allora, integra il lavoro che sviluppiamo con la rivendita. Ho sempre creduto nella diversificazione degli ambiti di attività e questo principio l'ho portato anche all'interno della

Sopra nella foto, Giovanni Laperchia, Gennaro Loperfido e Pasquale L'Annunziata.

A fianco, Franco Rizzi, Giovanni Laperchia -tintometria Edil Loperfido-; Emanuele Loperfido -proprietà e management- e Daniele d'Ippolito -promozione tecnica e linea finiture Mapei-.

EDIL LOPERFIDO
Via Nazionale, 67
75100 Matera
Tel 0835/385051
Fax 0835/385471
info@xxxxx.it
www.edilloperfido.it

MAPEI
Via Cafiero, 22
20158 Milano
Tel 02/376731
Fax 02/37673214
mapei@mapei.it
www.mapei.com

rivendita, nella composizione di un'offerta varia e ampia di prodotti. Proprio questo approccio ci ha indirizzato verso Mapei, che abbiamo scelto fin da subito come partner di fiducia e con il quale condividiamo da sempre la propensione all'innovazione, all'evoluzione costante, la serietà ed il rispetto del lavoro altrui.
Con l'impresa di costruzioni siamo sempre stati i primi a sperimentare l'eccellente qualità dei prodotti Mapei, prima ancora di proporli ai clienti e la fiducia nel nostro fornitore è cresciuta sempre più. Oggi sono molti i servizi di cui godiamo grazie a Mapei: l'assistenza alla vendita, il supporto in cantiere e nella progettazione, grazie alle figure introdotte di recente da Mapei, gli specialisti di linea che ci seguono da un punto di vista tecnico con solerzia e grande professionalità.

Chi è EDIL LOPERFIDO: esempio di serietà e imprenditoria materana

Il nucleo embrionale di questa longeva e coriacea attività lo si rintraccia già negli anni '50, quando la prima generazione della famiglia Loperfido avvia un commercio di materiali per l'edilizia ma non solo: si tratta di un emporio di 1000 metri quadrati con deposito e vendita di gas, legna, carbone, cemento e tubi. Per molti anni l'attività procede tra sacrifici e difficoltà. Sono anni duri, soprattutto a Matera, una città isolata in una zona estremamente povera. A metà degli anni '70 con il boom delle costruzioni sorge il primo capannone più strutturato: a questo periodo risalgono i primi appartamenti e progetti da realizzare con la piccola attività di costruzioni. Dai racconti di Gennaro Loperfido, seconda generazione alla guida dell'attività e attuale titolare di Edil Loperfido, insieme ai figli, quello è stato un momento di grande crisi per la famiglia: le difficoltà economiche, le molte cambiali firmate per avviare questo sogno che negli anni a seguire è diventato realtà. L'impegno costante ed una indubbia capacità imprenditoriale hanno permesso di costruire mattone dopo mattone, passo dopo passo la struttura per come la conosciamo oggi: 10.000 metri quadrati totali, area vendita, area tintometrica, magazzini, uffici, un piazzale di 3.000 metri quadrati e 20 dipendenti, un grande showroom dislocato di finiture d'interni. L'intelligente differenziazione dei settori di business e dei prodotti rappresenta uno dei punti forti di questa interessante realtà. Oggi la completa informatizzazione dell'attività si deve alla gestione agile e moderna di Emanuele e Nunzia Loperfido, figli d'arte che hanno affiancato il padre dopo aver terminato i loro studi universitari.

Quale sviluppo edilizio si è verificato a Matera? E che tipo di lavoro sviluppate oggi?

Gennaro Loperfido - Matera è stata una città davvero molto povera, fino agli anni '60 le famiglie vivevano nei Sassi -abitazioni rudimentali ricavate dalla roccia-: i genitori, i molti figli e gli animali abitavano in pochi metri quadrati tutti insieme. Negli anni '70 vi è stato il boom edilizio, i Materani hanno lasciato le abitazioni originarie per popolare le nuove zone periferiche. Per anni, quindi, ci siamo dedicati alla costruzione del nuovo. Oggi che il boom è finito, realizziamo perlopiù un lavoro di manutenzione e ristrutturazione. Il mercato si dedica in particolare al ripristino storico dei Sassi, oggi oggetto di ingenti investimenti turistici: io preferisco non affrontare quel tipo di cantiere, da un lato perché eccessivamente complicato a livello logistico, dall'altro per-

ché non ho mai voluto speculare su quei luoghi, che nel mio cuore rimangono simboli della miseria.
Oltre alla grande soddisfazioni professionale e professionale per il ripristino dei più importanti edifici storici, rileviamo un importante ritorno di immagine nell'ambito del restauro architettonico e conservativo, dove il complesso rapporto con le Sovrintendenze, viene superato senza alcun problema grazie ai circoli collaudati proposti da Mapei, attraverso la collaborazione di tutte le figure presenti in azienda per ogni livello di specializzazione.

Cosa sta accadendo alla vostra azienda in un periodo di crisi come quello odierno?

Emanuele Loperfido - Da circa due anni stiamo vivendo un nuovo inizio: la nostra attività commerciale è oggetto di una profonda ristrutturazione interna, che riguarda tanto la gamma merceologica, quanto un'importante reimpostazione gestionale. Se l'edilizia tradizionale è in caduta libera, ciò che ci fa ancora progredire è l'innovatività della nostra offerta merceologica: pitture, sistemi a secco e consolidamento strutturale, soprattutto grazie a Mapei, stanno stravolgendo il nostro fatturato. I prodotti speciali -dalle finiture, alle fibre di carbonio, alle malte a base calce per il restauro conservativo, concepiti e sostenuti da un partner che rappresenta la nostra punta di diamante- ci permettono di proporre esclusivamente referenze di elevatissima qualità: si tratta di un approccio davvero premiante. Vedo nella crisi una sfida ed un'opportunità: il mercato, tanto per la produzione che per la di-

Perchè MAPEI?

☑ **INNOVAZIONE:** la capacità di rinnovare la strategia produttiva ad un mercato in evoluzione, adattandovisi perfettamente, è ciò che consente al distributore di sviluppare il proprio business anche in momenti di ristrutturazione del settore.

☑ **COLORIMETRIA:** una risposta tempestiva alle esigenze emergenti, un servizio unico, la gestione computerizzata, la semplicità di utilizzo: ecco tutti i plus di un ambito importantissimo che Mapei sta sviluppando al meglio come nuovo elemento strategico.

☑ **GAMMA PRODOTTI:** con un'offerta sempre più ampia e completa, Mapei propone alla propria clientela cicli tecnici completi e garantiti per un'edilizia sempre più professionale e prestazionale.

☑ **FORMAZIONE:** i corsi di formazione che si tengono a Milano garantiscono l'acquisizione da parte dei partecipanti di tutti gli strumenti necessari per la creare figure di alto profilo professionale.

COLORIMETRIA INNOVAZIONE GAMMA PRODOTTI FORMAZIONE

stribuzione, ha subito una sorta di 'pulizia generalizzata' e chi non ha lavorato con serietà ed in maniera commercialmente corretta è fuori. Se noi siamo operativi ed abbiamo voglia di andare avanti e crescere ancora lo dobbiamo anche alla capacità che abbiamo avuto di selezionare partner validi. Grazie a Mapei ci differenziamo dal resto della distribuzione e ci facciamo noi stessi promotori del cambiamento.

Quale evoluzione riscontrate nella crescita di questo vostro partner?

Emanuele Loperfido - La crescita che Mapei ha fatto in questi anni è stata importante sia per quanto riguarda il fatturato, sia a livello strategico e di produzione. Tengo a sottolineare come entrambi gli aspetti siano frutto di scelte condivise tra produzione e distribuzione. La politica che Mapei sta perseguendo è chiara, l'azienda punta sulle finiture, sul risanamento strutturale di calcestruzzo, edifici storici ed in muratura, sulle resine e su tutto ciò che si discosta dalle referenze tipiche dell'edilizia tradizionale. Continuiamo a farci guidare nelle scelte dal nostro partner che è leader di mercato e che ci ha accompagnati in tutto il nostro percorso. Personalmente ho conosciuto, seguito e amato quest'azienda fin da quando ero bambino, con Mapei ci siamo confrontati e siamo cresciuti sia per quanto riguarda l'aspetto tecnico del prodotto che sull'impostazione del business. Abbiamo seguito Mapei, puntando sulla differenziazione e questo ci ha consentito di avere un ruolo sul mercato diverso da quello della classica rivendita e i numeri parlano chiaro!

Come cambia la gestione aziendale per la terza generazione alla guida dell'attività?

Emanuele Loperfido - Cambia completamente! Spesso i problemi delle aziende nascono dalla deriva generazionale: questo a noi non è accaduto, mio padre è ben consapevole dell'importanza di adattarsi ad un mercato in evoluzione -o meglio in 'rivoluzione'- e ci dà grandissima fiducia pur senza farci mancare la supervisione, il controllo e l'appoggio in un frangente tanto delicato di mercato. In questo momento di passaggio devo riconoscere alla gestione precedente (e a mio padre in primis) la qualità non comune di dare fiducia ai giovani, credere in noi e lasciarci grande libertà e di valutazione, senza far venir meno la salda presenza della proprietà: credo che questo sia un segno di grande intelligenza e visione imprenditoriale. ■

La COLORIMETRIA MAPEI secondo Edil Loperfido

Presso Edil Loperfido il tintometro è stato inserito poco più di due anni fa con risultati che la proprietà ha definito eccellenti. Per entrare nel mondo della decorazione di interni ed esterni Edil Loperfido ha scelto Mapei. L'esigenza è nata da un attento ascolto del mercato: soddisfatte dalle performance dei cicli di ripristino di Mapei, le imprese hanno iniziato a richiedere prodotti di completamento per finire il ciclo. Ecco come la gamma Mapei è arrivata ad essere ancora più completa ed unica arricchendosi di una colorimetria studiata ad hoc dall'azienda. Gli operatori di Edil Loperfido si sono detti soddisfattissimi della semplicità di utilizzo del sistema tintometrico Mapei e ne hanno lodato il funzionamento. Inoltre, la formazione specifica ricevuta presso i laboratori di Milano ha conferito loro tutti gli strumenti per perfezionare la propria professionalità; la rivendita ha anche potuto far partecipare 40 imprese clienti ai corsi di formazione di Milano. Insomma, il servizio unico, la gestione computerizzata perfettamente funzionante, la capacità di rispondere a qualunque richiesta della committenza e l'aggiornamento costante, garantito dall'azienda, fanno della tintometria Mapei un'arma eccezionale per affrontare il mercato.

L'isolamento secondo Ivas

Protezione e recupero, qualificazione energetica, impatto ambientale, benessere e confort sono sinonimi del concetto di isolamento per Ivas, che da oltre trent'anni porta avanti un impegno attivo e capillare nel diffondere la cultura tecnica dell'isolamento a cappotto.
Per rispondere con decisione e completezza assoluta alle richieste di un mercato sempre più esigente ed evoluto Ivas propone TermoK8®, la sua linea di sistemi per l'isolamento termico, il risanamento e la qualificazione energetica di edifici, che comprende una vasta gamma di sistemi specializzati, accessori, complementi e finiture per offrire la soluzione più adeguata a tutte le esigenze progettuali, architettoniche, esecutive e normative.
Must dell'azienda, accanto all'elevato livello tecnico produttivo, è la capacità di erogare formazione certificata: Master G®, il centro di formazione per professionisti -per il quale Ivas vanta una specifica certificazione ISO 9001-2008- è articolato in una molteplicità di corsi tecnico applicativi di diverso orientamento.

“ **TermoK8®** e **Master G®** by **Ivas**, 30 anni di esperienza per rispondere con efficacia a tutte le **esigenze** progettuali, architettoniche, esecutive e normative in ambito di **isolamento termico**! ”

Nel 2013 sono state definite nuove prestigiose partnership strategiche con Enel Green Power, Anit (Associazione Nazionale per l'Isolamento Termico e acustico), Agenzia CasaClima, Basf-Neopor, accrescendo l'offerta dei corsi dedicati:

- **TermoK8® & Isolamento I**
  Cultura dell'applicazione Cortexa
- **TermoK8® & Isolamento II**
  Efficienza energetica
- **TermoK8® & Progettazione**
  Involucro efficiente

PERCORSI FORMATIVI: come sono concepiti e strutturati

I percorsi formativi sono strutturati secondo una duplice modalità, attraverso approfondimenti teorici, da un lato, e intense attività pratiche, dall'altro. Gli insegnamenti prevedo-

Nelle immagini, alcuni momenti dai corsi di formazione strutturati da Ivas: lezioni teoriche ed attività pratiche.

no l'approfondimento di normative tecniche e legislative, agevolazioni fiscali, prestazioni energetiche, nodi critici e soluzioni progettuali, analisi del cantiere, formulazione dell'offerta di capitolato, software di calcolo termico personalizzato.
I corsi si finalizzano alla costituzione di un 'Pacchetto Qualità' che si estrinseca in:

- qualità della Progettazione (rilascio di specifico attestato per progettisti);
- qualità della Posa (applicatori qualificati con attestati di I e II livello);
- qualità dei Materiali (certificazioni di sistema e di prodotto);
- rilascio del Certificato Bianco in collaborazione con Enel Green Power;
- possibilità di reperire qualsiasi tipo di fonte energetica rinnovabile;
- rilascio di un'assicurazione postuma decennale;
- accesso a servizi e certificazioni CasaClima e Anit (partner Ivas).

TermoK8® GARFITE PLUS

Nella varietà dei sistemi specializzati d'isolamento termico, risanamento e qualificazione energetica proposti da Ivas, il nuovissimo sistema TermoK8® GRAFITE PLUS si configura come la soluzione ideale per garantire prestazioni termiche particolarmente elevate, grazie all'impiego di particelle di grafite, incapsulate all'interno dell'isolante, capaci di ridurre gli effetti dell'irraggiamento che influenzerebbero negativamente l'isolamento termico, soprattutto a basse densità.
L'innovativo pannello detensionato EPS 31 G PLUS (made of Neopor®) garantisce stabilità dimensionale, perfetta planarità e incollaggio sicuro, anche durante il massimo irraggiamento solare. Realizzato con un'unica materia prima, assicura la costanza del lambda su tutto lo spessore. L'assenza di tagli superficiali garantisce la massima omogeneità nella rasatura del cappotto, eliminando rischi di cavillature causate dall'inserimento di rasante all'interno dei tagli stessi. ■

TUTTO SUL NUOVISSIMO TERMOK8® GRAFITE PLUS

COMPONENTI

Collante: Klebocem

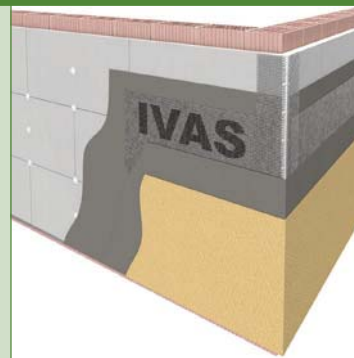
Isolante: Polistirene con grafite detensionato (EPS 31 G PLUS)

Rasante: Klebocem

Rete: Armatex C1

Rivestimento: Rivatone Plus (Certificato Antimuffa)

Accessori: in funzione della tipologia, della conformazione strutturale delle superfici da rivestire e del progetto

SARAH BARBATO

70 ANNI di successi ben levigati

Nel lontano 1943 presso il Ministero del Commercio e dell'Industria Finlandese veniva costituita una nuova società denominata Mirka Oy. A distanza di 70 anni, quella piccola società è diventata uno dei più importanti produttori al mondo di abrasivi, una multinazionale con filiali nei cinque continenti e brevetti esclusivi che hanno rivoluzionato i sistemi di levigatura in tanti settori. Con un libro pubblicato in occasione del settantesimo anniversario, il professor Holger Wester racconta la storia e il percorso di crescita aziendale. Dalle origini agli sviluppi negli anni '60, dall'apertura delle prime filiali europee negli anni '80 fino all'invenzione di Abranet®, il primo e unico abrasivo con supporto di rete, che ha definitivamente identificato Mirka come leader nel segmento degli abrasivi tecnologici.
Accanto ad Abranet® sono stati poi molti altri i prodotti innovativi sviluppati per la levigatura, grazie all'intensa attività di ricerca e agli impianti produttivi periodicamente potenziati nel corso degli anni per rispondere alla richieste di un mercato che diventava sempre più globale. Dopo aver aperto filiali nei principali Paesi europei, nell'ultimo ventennio l'espansione di Mirka è proseguita con le nuove filiali nei Paesi emergenti come Brasile, Cina, Russia, India e con incrementi della capacità produttiva e della logistica.
Una crescita continua, insomma,

"**Mirka** festeggia 70 anni e lancia in Italia la **levigatrice** elettrica **Deros**, perfetta sintesi di un'azienda da sempre votata all'**innovazione** e all'**eccellenza**."

L'eccellenza che da 70 anni contraddistingue Mirka, si esplicita nell'apprezzata proposta della levigatrice elettrica Deros.

costruita sul pensiero innovativo, sulla costante ricerca di soluzioni all'avanguardia, sull'ascolto delle esigenze del mercato, ma anche sulla responsabilità sociale, sul rispetto per l'ambiente e sulla valorizzazione delle risorse umane.
Proprio quest'anno Mirka ha inaugurato un centro tecnico di 1.800 m², pensato per offrire formazione e competenze specifiche a circa 1.500 persone ogni anno. E sempre quest'anno Mirka ha lanciato in Italia la levigatrice elettrica Deros, capolavoro di leggerezza e prestazioni nato dall'Unità Utensili Mirka, perfetta testimonianza di un'azienda da sempre votata all'eccellenza.

Mirka® Deros, la più LEGGERA e COMPATTA della categoria

Con appena 1 kg di peso e 9,5 cm di altezza, quasi la metà rispetto alle concorrenti, Deros è la levigatrice elettrica più leggera della categoria. Un concentrato di tecnologia e innovazione in una scocca ultra-compatta, senza alimentatore esterno. La macchina ideale per levigare stucchi e pareti senza più fatica.
Il suo motore senza spazzole, potente ed affidabile, mantiene performance costanti anche sotto sforzo. L'impugnatura ergonomica e simmetrica, inoltre, lascia più spazio per le dita, assicurando una levigatura confortevole anche in lunghe sessioni di lavoro. Il nuovo platorello con speciali canali interni migliora la capacità di aspirazione e combinato con Abranet® assicura una levigatura più efficace, più rapida e senza polvere.
La macchina presenta, inoltre, numerose caratteristiche ad alto valore aggiunto, come il freno elettrico integrato nel motore, la funzione soft-start, la guarnizione frena-platorello e il cavo elettrico rimovibile. ■

Deros, leggerezza e compattezza da record oggi anche in Italia. A fianco, il pratico box con tutti gli accessori di Mirka® Deros.

Prodotti speciali per finitura ed isolamento

Fondata nel 1984, rapidmix® presenta un'offerta vasta e profonda, che comprende storicamente malte, rasanti, adesivi e intonaci, ma che si è allargata al comparto dei predosati quali calcestruzzi, sottofondi, sabbie e intonaci -con bmix®- e al complesso e ricco assortimento di pavimentazioni in resina. Si tratta di una realtà che si presenta oggi in controtendenza rispetto ad un mercato affaticato ed in contrazione: se l'energia e l'entusiasmo di chi lavora in rapidmix® appaiono estremamente alti, l'età media del management è molto bassa. Per questo e altri motivi, la proattività dell'azienda è ben evidente e mentre da un lato i mercati esteri si aprono e consolidano per le pavimentazioni in resina, dall'altro la specializzazione aumenta sempre più per rispondere al mercato italiano in continuo cambiamento, con prodotti e servizi capaci di rispondere al meglio.

In questo numero di Colore & Hobby dedicato all'isolamento, un focus particolare va indirizzato alle polveri ed alle ricchissime linee che ne compongono l'offerta in tal senso.

"Ecco la variegata e specializzata **offerta** che **rapidmix®** propone per l'**edilizia** e l'**isolamento**: polveri, malte, intonaci, finiture, rasanti. Ecco il frutto dell'impegno di un'azienda davvero attiva e al passo con i tempi."

RASANTI ADESIVI per sistemi a cappotto

Interessante la linea di prodotti per sistemi a cappotto, tra questi la **Linea Ras500K** e **Ras 600K**, una linea di rasanti ultra adesivi fibrorinforzati per sistemi termici a cappotto ad applicazione manuale e meccanica. Questi prodotti altamente performanti hanno differenti granulometrie così da poter andare incontro alle diverse esigenze dei clienti. Infine, **Ecosan Collante**, rasante fibrorinforzato adesivo a base calce idraulica naturale per sistemi termici a cappotto, ad applicazione manuale e meccanica.

RASANTI

La linea di rasanti comprende due nuovi prodotti con l'innovativa **tecnologia PDG** studiata e sviluppata direttamente dal Dipartimento R&D di Rapid Mix. Questi prodotti sono **Rasamix**, rasante universale fibrorinforzato per interni ed esterni, adatto per il livellamento di intonaci di facciate, per rasature e per stuccature parziali e **Beton Repair**, una malta rasante fibrorinforzata per rasature a spessore.

Wall Lime, nelle sue versioni **Grana Fine** e **Grana Grossa** il rasante universale fibrorinforzato a base cementizia, indicato per la finitura ed il ripristino di intonaci

tradizionali, fondi in calcestruzzo, fondi verniciati assorbenti e non e rivestimenti plastici consistenti e ben ancorati. **Wall Lime Extra**, il prodotto 3 in 1, che può essere utilizzato come intonaco, rasante ed adesivo per murature in blocchi di cemento cellulare, monocomponente fibrato particolarmente indicato per la posa in opera e l'intonacatura di murature in cemento cellulare. **Ras PL1 Stucco**, il rasante polimerico da muro per interni, adatto per la finitura a civile di intonaci a base calce - cemento, per la rasatura di manufatti in calcestruzzo, per la stuccatura di fessure e per la rasatura di superfici in cartongesso.

Linea ECOSAN BIOMALTE

Si tratta di una linea molto profonda che si compone di referenze molteplici, specifiche e performanti, utilizzata per il restauro di edifici antichi, rovinata dal passare del tempo edalle condizioni climatiche, che richiedono un intervento di ristrutturazione utilizzando materiali ecocompatibili.

Bramante Malta Deumidificante è una malta da intonaco deumidificante ed anticondensa, a base di calce idraulica naturale. Concepita per applicazioni sia interne che esterne su murature in mattone, pietra e vecchie murature miste soggette alla risalita di umidità ed all'aggressione dei Sali solfatici.

Bernini Malta, la malta da intonaco tradizionale e da allettamento, a base di calce idraulica naturale adatta per costruzioni nuove e recupero monumentale. Possiede caratteristiche molto simili alle malte antiche utilizzate per la costruzione degli edifici storici in mattoni e pietra. **Bernini Legante** predosato, è un legante per malta da intonaco a base di calce idraulica naturale da miscelare con inerte direttamente in cantiere, per l'ottenimento di malte utilizzate per costruzioni nuove e recupero monumentale. **Borromini Malta** da allettamento, una malta ecocompatibile a base di calce idraulica naturale impiegata in costruzioni nuove e nel recupero monumentale di edifici di interesse storico in mattoni e pietra. **Borromini GC**, è un'altra malta da allettamento ecocompatibile a base di calce idraulica naturale specifica per murature faccia a vista. **Brunelleschi Malta** è una malta fine ad elevato grado estetico a base di calce idraulica naturale adatta per la finitura di intonaci deumidificanti a base calce, calce idraulica e pozzolana e di intonaci macroporosi. Indicata anche per ripristino di facciate con pitture murali a base minerale o sintetiche degradate dal tempo e dall'umidità, con la sua variante **Brunelleschi Bianco Ghiaccio**. **Palladio Rasante fibrato** ad elevato grado estetico a base di calce idraulica naturale adatto per la finitura di intonaci deumidificanti a base calce, calce idraulica e pozzolana, di intonaci macroporosi e di facciate di edifici storici, ripristinati con malte a base calce. Possiede caratteristiche molto simili alle malte antiche utilizzate per la costruzione degli edifici storici in mattoni e pietra. **Palladio Pennellabile Rasante**, malta fluida pennellabile a base di calce aerea per il risanamento di intonaci con fessurazioni diffuse e per il riempimento di fessure di intonaci degradati senza colature e ritiri significativi. Possiede elevata adesione al substrato ed elasticità, permettendo di compensare movimenti dell'intonaco dovuti ai normali fenomeni di dilatazione termica. **Botticelli Rasante** è una malta rasante

fine per interni a base di calce idrata adatta per uniformare superfici con residui di vecchie pitture murali, purché ben ancorate e come finitura, ad elevato grado estetico, di intonaci tradizionali. **Raffaello Finitura Colorata**, intonaco di grassello stagionato particolarmente indicato per conferire alle facciate esterne un effetto decorativo di intonaco colorato nella massa. **Pietra Adesivo** a base di calce/cemento indicato per l'incollaggio su supporti cementizi, di pietre naturali e pietre ricostruite, mosaici e piastrelle, ceramiche e infine **Pietra Fuga**, una malta per stilature a base di calce/cemento indicato per riempimento delle fughe di pietre ricostruite, naturali e mattoni, per interni ed esterni.

INTONACI Deumidificanti, Termici e PREPARAZIONE fondi

Anche questa linea è articolata in diverse specifiche referenze. **Fixil Impregnante Antisalino Idrofobizzante**, a base di una speciale miscela di silani e silossani, particolarmente indicato su supporti murali altamente alcalini. Garantisce una buona profondità di penetrazione, elevata resistenza agli alcali ed efficacia su supporti umidi o soggetti a risalita capillare d'umidità. **Sprizzo RS1 Malta** cementizia da rinzaffo ad elevata resistenza ai solfati da utilizzare come ancorante su murature in mattone o pietra prima della posa di malte da risanamento. E' indicato per essere applicato prima delle malte deumidificanti su murature con risalita capillare d'acqua ricca di Sali. **E 2010 Intonaco deumidificante** è una malta da intonaco cementizia deumidificante ed anticondensa per applicazioni sia interne che esterne, indicato per risanamento e ristrutturazione di strutture murarie degradate dal tempo e dall'umidità. **E 2020 Intonaco Termico**, una malta da intonaco cementizia deumidificante ed anticondensa per applicazioni interne ed esterne indicato per risanamento e ristrutturazione di strutture murarie degradate dal tempo e dall'umidità. **E 2060 Intonaco Termico**, una malta termica cementizia per intonaci termoisolanti è una pratica alternativa ai classici sistemi isolanti a cappotto, isola dal freddo d'inverno e dal caldo d'estate. In questa sezione dedicata agli intonaci ritroviamo **Brunelleschi Bianco Ghiaccio** la malta fine ad elevato grado estetico. E ancora, **Supersan Rasante Deumidificante**, il rasante fibrorinforzato deumidificante a base cementizia per ottenere intonaci resistenti all'aggressione di sali minerali ed umidità di risalita su murature in mattone e pietra. La particolarità di questo prodotto è quella di non richiedere lo sventramento della parete per eliminare l'umidità; è sufficiente rimuovere un centimetro di muratura e applicare poi il sistema Supersan per risolvere definitivamente il problema dell'umidità.

Intonaci e FINITURE tradizionali

Ecco la linea di intonaci e finiture tradizionali composta da **Fibroplast Malta Fibrata**, una malta fibrorinforzata da intonaco a base cementizia per applicazioni su murature in mattone, pietre naturali e vecchie murature miste. **Plaster Mix Malta Grezza**, la malta da intonaco grezzo ad applicazione manuale e da allettamento per la costruzione di muri in laterizio. **Base 1000 Intonaco Grezzo**, la malta ad applicazione meccanica per realizzazione di intonaci grezzi su fondi in laterizio, blocchi in cemento e vecchie murature. **Plaster Finish Malta Fine Stabilitura** per finitura a civile di intonaci grezzi per interni ed esterni. ■

PAVIMENTAZIONI IN RESINA: LA TECNOLOGIA DEL BELLO!

L'offerta rapidmix® è un articolato mosaico che si compone di più tessere: tra le molte e differenti proposte che rispondono alla richiesta del mercato in diversi ambiti, dal 2000 è stata sviluppata la divisione delle pavimentazioni in resina. Ambito di sempre maggior successo per l'azienda che ne sta affermando la presenza all'estero con sempre più decisione. Rappresentando fin dall'inizio un'opportunità importante dell'azienda di allargare l'ambito di business a nuovi mercati e nuovi canali distributivi, rapidmix® si è sperimentata oltre che nelle pavimentazioni in resina industriali, anche in quelle più artistiche, espressive e decorative per coniugare la valenza della resina come materiale tecnico e protettivo e quella delle sue infinite possibilità decorative. Interessanti tutte le diverse collezioni proposte e messe a punto con cura ed estro: Decor Collection, per una massima espressione artistica; Minimal Collection, autolivellante con grande resistenza meccanica; Concrete, con effetto decorativo spatolato che si applica orizzontalmente e verticalmente; Microfast Collection, realizzata con un prodotto innovativo monocomponente pronto all'uso, impiegabile anche per l'esterno. Ed, infine, Scratch Collection, composta da quarti ceramizzati miscelati con resine epossidiche.

Il rasante fibrorinforzato per supporti difficili

Tra le ormai conosciute e diffuse referenze messe a punto da PRIMA, lo storico stucchificio marchigiano con sede ad Appignano, in provincia di Macerata, Mb RASANTE universale è un prodotto interessante per le sue caratteristiche tecniche e capacità prestazionali. Si tratta di una malta cementizia, fibrorinforzata, composta da cemento, quarzo, inerti leggeri ed additivi specifici che rendono il prodotto altamente riempitivo e antiritiro, con elevate capacità di adesione e lavorabilità. E' un prodotto dalla grande efficacia per il ripristino, anche di elementi architettonici irregolari e per la rasatura di supporti esterni.

Per un UTILIZZO OTTIMALE

Primo step da non dimenticare quando si applica Mb RASANTE universale è la pulizia accurata della superficie da trattare, rimuovendo completamente eventuali residui di vecchie pitture ed intonaci non sufficientemente ancorati.
Successivamente occorre inumidire la superficie interessata per favorire una perfetta adesione del prodotto.
E ancora impastare a mano e/o con agitatore meccanico a bassa velocità in un recipiente, Mb RASANTE con circa il 28% di acqua fino ad ottenere un impasto omogeneo lavorabile per circa 45 minuti. Lo spessore consigliato per ogni strato è di circa 5 mm.; per riempiture si possono raggiungere anche 5 cm.
Applicare con spatola e/o fratazzo a seconda della necessità. I tempi di presa sono variabili a seconda dello spessore e delle condizioni climatiche. E' importante che Mb RASANTE venga utilizzato allo stato originale, senza aggiunte di materiali estranei.

50 ANNI DI STORIA E UN MARCHIO RINNOVATO PER IL FUTURO!

Il 2014 sarà il cinquantenario dell'antico stucchificio di Appignano. Per anticipare la comunicazione e gli eventi che caratterizzeranno il prossimo anno, ecco in anteprima la rivisitazione dello storico marchio, un upgrade importante per proiettarsi nel futuro!

COME e DOVE impiegare il prodotto

Il prodotto così ottenuto serve per il ripristino di manufatti in calcestruzzo, intonaci irregolari, come travi e pilastri. Ottimo per la rasatura di pannelli prefabbricati, facciate e supporti esterni. Ideale per il ripristino di elementi decorativi esterni ed interni: balconi, spigoli, cornici e scale.
Un utile suggerimento è quello di chiudere accuratamente la confezione dopo un parziale utilizzo e conservare in luoghi freschi ed asciutti. Si consiglia di aspettare qualche giorno prima di verniciare, per permettere la parziale evaporazione del cemento. ■

- Altamente resistente agli agenti atmosferici
- Alto potere tixotropico
- Altamente traspirante
- Resistente ai colpi ed alla graffiatura
- Fibrorinforzato con fibre sintetiche che non si alterano nel tempo
- Fondo altamente riempitivo ed antiritiro
- Elevata capacità di adesione anche su vecchi intonaci e bucciati

Un successo per il più grande cappotto di Caltanissetta

Grande intervento di isolamento termico a cappotto per la città di Caltanissetta, per la cui realizzazione è stata scelta Mapei con i suoi cicli garantiti per un risultato eccellente.

Per la costruzione del condominio San Francesco, infatti, è stato previsto l'utilizzo dei prodotti Mapei in varie fasi del cantiere, dalle impermeabilizzazioni alle rasature di pareti e pilastri, alla posa di ceramica.

Il maggiore impatto, in termini di prodotti utilizzati e risultato finale -un originale color glicine sulle facciate dell'edificio- va attribuito ai sistemi per l'isolamento termico e alle finiture: il condominio rappresenta infatti il più grande lavoro per quanto riguarda i metri quadri posati di sistema a cappotto, eseguito nella città di Caltanissetta. La scelta della committenza si è concentrata su un prodotto dall'ottimo rapporto qualità prezzo come Mapetherm AR1 GG, la malta cementizia monocomponente che è stata utilizzata per incollare e rasare i pannelli termoisolanti.

In seguito, sopra al fondo silossanico Silancolor Base Coat, è stato applicato Silancolor Tonachino, a granulometria 1,2 mm. Tale rivestimento silossanico a spessore ha conferito un piacevole effetto finale alla facciata dell'edificio, garantendo alta repellenza e traspirabilità. Altri elementi minori dell'opera -quali muri e cordoli- sono stati protetti con il ciclo di Elastocolor Pittura, una pittura elastomerica protettiva e antifessurazione che garantisce un'elevata resistenza chimica. Anche la linea di prodotti per l'edilizia è stata largamente impiegata in questo cantiere: tutte le pareti e i pilastri che non sono stati interessati dal rivestimento a cappotto, sono stati rifiniti con varie rasature Mapei, come Planitop 200, Planitop 530, Planitop 540 e Planitop Fast 330.

Inoltre, per l'impermeabilizzazione dei balconi sono stati utilizzati Mapelastic e Mapeband. Importante è stato anche l'impiego dei prodotti per la posa di rivestimenti ceramici all'interno e all'esterno dell'edificio. Tecnicamente più impegnativa è stata la posa, su alcune aree della facciata, di lastre di rivestimento in monostrato vulcanico di colore nero, posate con Elastorapid abbinato al sigillante Mapesil AC, al cordoncino di schiuma polietilenica estrusa Mapefoam e all'adesivo poliuretanico Keralastic. Il cantiere ha costituito una grande opportunità economica per la zona e ha affermato ancora una volta la completezza dell'offerta Mapei. ■

SCHEDA DELL'INTERVENTO DI CALTANISSETTA

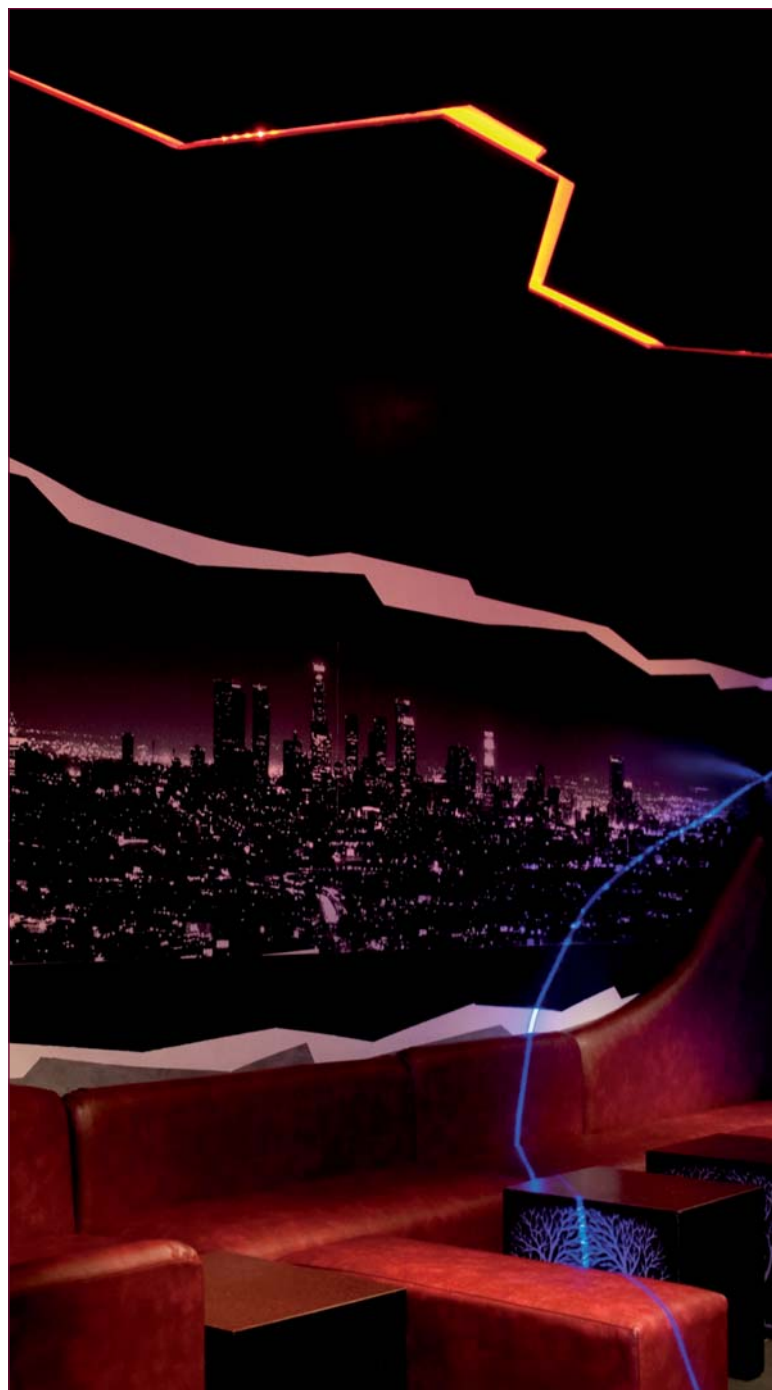
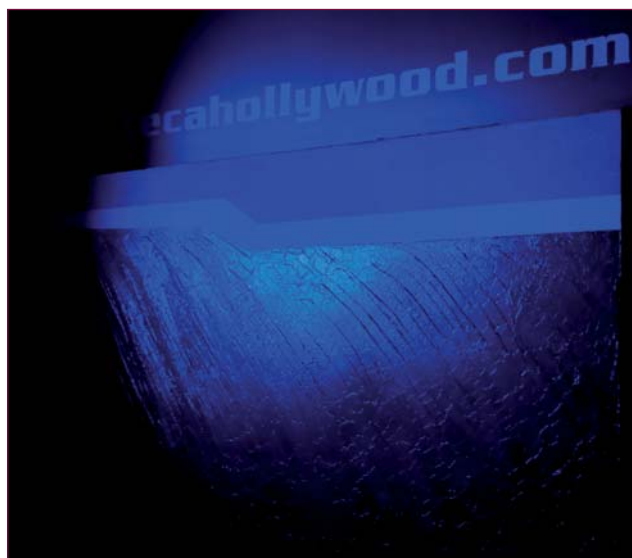
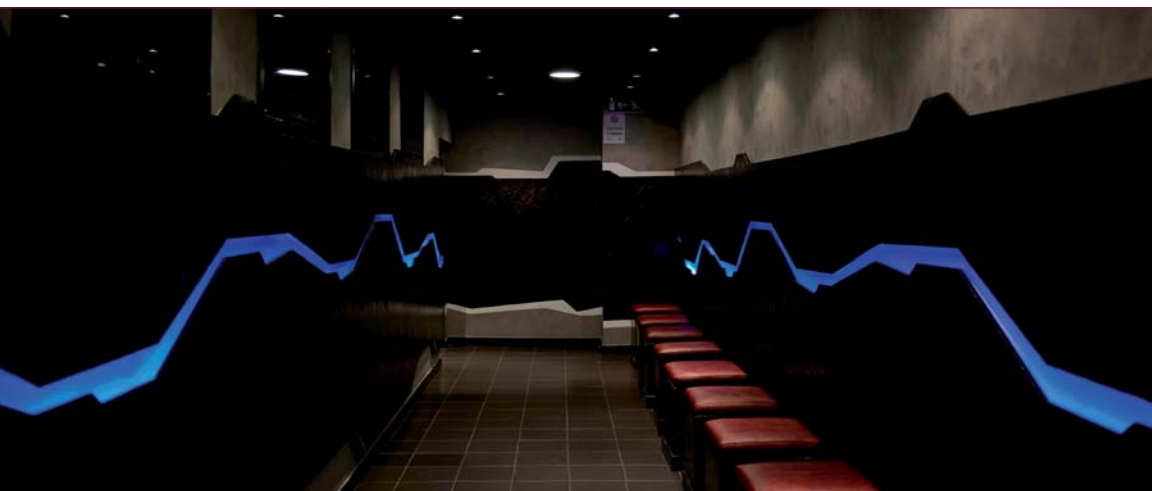
Anno di costruzione: 2011
Intervento Mapei: 2011-2012
Committente: San Francesco edilizia srl
Progettisti: ing. Michele Scarpulla
Direttori lavori: ing. Michele Scarpulla, ing. Dario Corvo
Direzione tecnica di cantiere: geom. Schembri;
capo cantiere: Arcangelo Scarantino
Imprese esecutrice: Di Vincenzo SpA
Imprese di posa: BFT Sommatinese
Rivenditore Mapei: Cooperativa La Roccia, San Cataldo (CL)
Coordinamento Mapei: Achille Carcagnì, Ezio Vallone, Rocco Briglia, Fabio Latragna, Mapei SpA

Prodotti Mapei utilizzati
Ec o Prim Grip, Elastocolor Pittura, Fugolastic, Idrosilex Pronto, Idrostop B25, Kerabond, Keralastic, Keraflex, Keraflex Maxi S1, Keracolor, Mapegrout 430, Mapelastic, Mapeband, Mapeflex AC-PRO, Mapefill, Mapefibre, Mapefer, Mapeflex PU 45, Mapefix VE SF, Mapeplast PT1, Mapesil AC, Mapefoam, Mapetherm AR1 GG, Planitop 200, Planitop 530, Planitop 540, Planitop Fast 330, Primer 3296, Primer G, Quarzolite Base Coat, Silancolor Base Coat, Silancolor Tonachino, Ultraplan

VALPAINT firma le pareti dell'Hollywood Rythmoteque di Milano

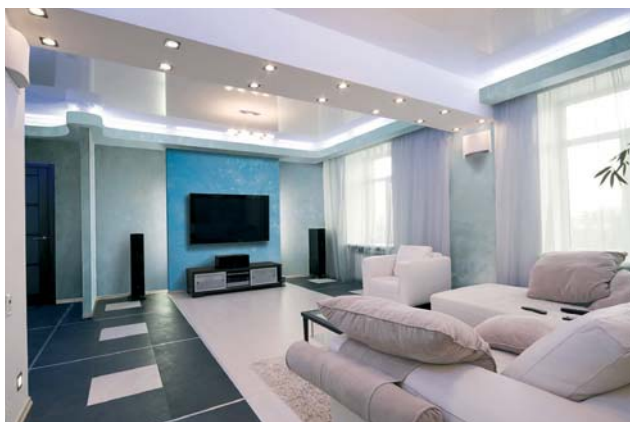
> Sono di **VALPAINT** le **finiture decorative** dell'**Hollywood Rythmoteque** di **Milano**, uno straordinario intervento ad alto **valore decorativo** perfettamente in linea con l'allure di tendenza del rinomato locale.

La pittura decorativa esprime una serie infinita di declinazioni e sfaccettature sulle pareti di un edificio, di un ambiente, di un allestimento o, più sinteticamente, in un contesto di architettura di interni, caratterizzandone lo stile e l'espressione che si vuole rappresentare.

VALPAINT spa, azienda leader nel settore delle pitture decorative, ha come core business la decorazione e la sua poliedricità e, per questa sua vocazione ha consolidato un rapporto di collaborazione e partnership con una delle discoteche di Milano più note, Hollywood Rythmoteque, che, oltre ad essere in posizione epicentrica nella movida milanese, si trova nel cuore di una delle

VALPAINT
Via dell'Industria, 80
60020 Polverigi (AN)
ITALY
Tel +39 071/906383 (r.a.)
Fax +39 071/906384
www.valpaint.it
info@valpaint.it

zone maggiormente interessate da interventi architettonici ed edilizi a maggior valore aggiunto degli ultimi decenni.
Non solo: Hollywood Rythmoteque è, da molti anni, espressione stessa della tendenza e si pone come must nell'ambito del divertimento e del mondo della moda.
In questo contesto, l'azienda, in collaborazione con lo staff del locale, ha cercato di supportare le scelte progettuali con tutto il know how a disposizione, per fornire soluzione estetiche e tecniche di grande impatto e funzionalità.

Infatti, la produzione dell'azienda presenta una vasta gamma di finiture decorative che spaziano, dagli effetti vellutati a quelli sabbiati, metallici, glitterati e a molti altri, andando a contestualizzarsi in qualsiasi ambiente e, in particolare in questo specifico caso, presentandosi in maniera assolutamente adeguata, nel locale oggetto di intervento.

Nell'ampio catalogo che VALPAINT propone ai suoi clienti, si trova una linea di prodotti decisamente particolare e di grande impatto visivo ed estetico, la Linea JUNGLE che, come dice la parola stessa, mette al centro del suo interesse il mondo della giungla e degli animali che la popolano.
Questi effetti decorativi ripropongo analogamente i meravigliosi disegni ottici delle pelli naturali degli animali.
Gli effetti in questione hanno caratteristiche diverse: alcuni, come la zebra e giraffa, solo grafici, altri anche tattili come, ad esempio, il coccodrillo, il pitone, l'elefante e non ultimo la corteccia.
Grazie a questa loro caratteristica, si prestano decisamente bene ad

un ambiente del tutto particolare con effetti fuori dal comune, volti a caratterizzare insolite location.

L'effetto corteccia, scelto per decorare il locale, grazie alla sua tipica conformazione materica ed irregolare, esprime un concetto di "smaterializzazione della materia".
Attraverso questo effetto trapela, infatti, la volontà di portare all'interno di un locale metropolitano un aspetto fortemente naturalistico come la corteccia di un tronco d'albero, enfatizzando così un'ambientazione esasperatamente urbana.
La colorazione della Corteccia, con le sue striature, le sue fessurazioni e le sue irregolarità, è stata allineata ai toni caratteristici di questo locale simbolo.
Il nero, infatti, sintetizza in maniera ottimale le tonalità legate alla notte e al divertimento notturno.
Oltre a questo prodotto, che decora gran parte delle superfici verticali, per l'allestimento e il completamento del locale sono state impiegate altre due finiture VALPAINT, il Klondike Light, effetto metallescente in colorazione grigio medio ed il Magic Light, particolare finitura fotocromatica che reagisce alle sollecitazioni di fonti luminose (esempio lampada wood), incamerando la luce artificiale per poi riproporre al buio la luce di cui si è caricata, unitamente agli effetti ottici decorativi propri del prodotto.
L'insieme dei tre prodotti sopra descritti, applicati secondo un preciso schema dell'architetto Andrea Sbardolini che si è ispirato al mood del film Tron Legacy, posati dai due esperti applicatori Luca Ferrarini e Marcello De Carlo, e superivisionati dall'architetto di VALPAINT Alessandro Galimberti, hanno dato vita ad una realizzazione ricercata e al tempo stesso originale.
Questi prodotti, impiegati in un ambiente tendenzialmente scuro e buio come la discoteca, hanno saputo caratterizzare in modo assolutamente unico ed espressivo il carattere fortemente urbano, esaltandolo ancora di più.

Nelle immagini, in alto, i decorativi della linea Klondike Light; al centro, il rivestimento materico Meteore 8; qui a fianco, dalla prestigiosa linea Jungle, l'effetto corteccia e l'effetto giraffa.

La decorazione non si ferma: ecco le NOVITÀ VALPAINT per la fine del 2013

■ Meteore 8

Meteore 8 è una vera e propria rivoluzione nel mondo della decorazione: si tratta di un rivestimento materico per interno estremamente corposo e versatile.
E' ideale per realizzare effetti moderni e contemporanei, ma al tempo stesso ricchi di sfumature metalliche e perlacee. E' la soluzione per chi sceglie nella decorazione l'essenza della sostanza.
La vasta gamma di nuances consente infiniti abbinamenti, ma non basta: anche all'interno della stessa finitura si trovano molteplici varianti di colore da combinare con arredi, rivestimenti e altri elementi dell'interior design.

■ Valrenna

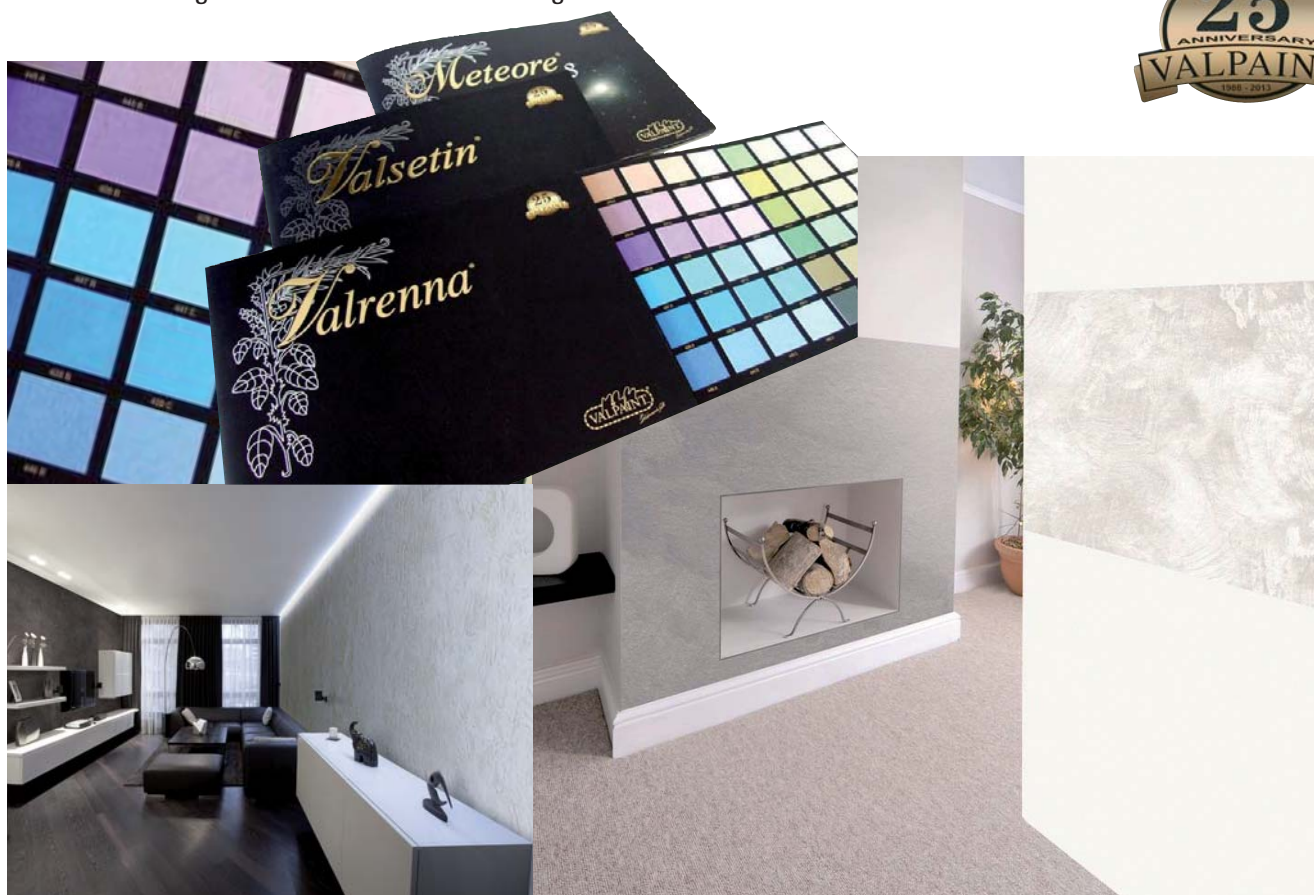
E' una delle decorazioni più accreditate sul mercato nazionale e internazionale di VALPAINT. E' particolarmente gradita per la sua caratteristica di raffinatezza. Oggi si presenta sul mercato con nuove tonalità più delicate, chiare e luminose. Inoltre, per questo prodotto è stato studiato e messo a punto un ciclo applicativo semplificato e abbreviato.

■ Valsetin

E' seducente e avvolgente Valsetin, un'altra finitura evergreen di VALPAINT oggi arricchita dalle colorazioni Bianco 510 e Argento 511. La caratteristica finitura setosa al tatto viene esaltata da queste colorazioni delicate che permettono di utilizzare Valsetin in qualsiasi ambiente in combinazione con diversi generi di arredamento. ■

VALPAINT, 25 ANNI DI GRANDI… EFFETTI!

VALPAINT S.p.A è leader nella produzione di pitture e rivestimenti per la decorazione di interni ed esterni. Fondata nel 1988 da Ferdinando Sarti è considerata una delle aziende italiane più avanzate dal punto di vista tecnologico, grazie all'attività dei propri laboratori che si avvalgono della collaborazione di esperti chimici e tecnici. L'azienda realizza prodotti altamente qualitativi ed innovativi, sempre nel pieno rispetto dell'ambiente. L'attuale gamma di produzione include pitture e rivestimenti multicolori, pitture all'acqua con particolari effetti, stucchi e rivestimenti a base di minerali per la realizzazione di una molteplice gamma di effetti. VALPAINT S.p.A è presente sul mercato italiano attraverso una dettagliata rete di vendita e sui mercati internazionali con distributori e filiali proprie gestite da personale altamente specializzato. La politica aziendale è diretta soprattutto a soddisfare le esigenze della clientela con prodotti nuovi e funzionali, che consentano una perfetta integrazione tra produttore e consumatore.

SARAH BARBATO

Termosifoni a regola d'arte

"Attraverso **Helios Tessarol** smalto acrilico è possibile **proteggere** e **decorare** a norma tubature e **termosifoni**."

Grande è l'attenzione dedicata da Helios alle vernici per il trattamento di superfici metalliche. Lo sviluppo delle vernici richiede particolare attenzione nella formulazione dei prodotti, vista la grande varietà di superfici disponibili. Un esempio? Tra le categorie possiamo trovare i prodotti per la verniciatura di radiatori, tubature di termosifoni e tubi per l'acqua calda, in quanto la vernice, oltre a svolgere le normali funzioni protettive, deve resistere a temperature fino a 120° C.
Il marchio Helios Tessarol mette a disposizione un'ampia gamma di vernici per la decorazione e la protezione di superfici metalliche pensate e formulate appositamente per il trattamento di una grande varietà di elementi differenti.

Una FORMULAZIONE a regola d'arte

La verniciatura dei radiatori e dei tubi è un'operazione particolare, in quanto prevede una lavorazione che coinvolge diversi ambienti e il trattamento di superfici delicate da trattare. Per questo motivo Helios ha dedicato un'attenzione particolare alla formulazione di Helios Tessarol smalto acrilico per radiatori. Lo sviluppo di questo prodotto è avvenuto nell'assoluto rispetto della salute e dell'ambiente, visto che la verniciatura avviene prevalentemente in ambienti chiusi. Di conseguenza il prodotto risulta inodore e non necessita di aerazione aggiuntiva degli ambienti. Helios Tessarol smalto acrilico per radiatori è un coprente finale progettato per la decorazione e la protezione delle superfici esposte a forte calore. Il coprente non è nocivo per la salute né per l'ambiente ed è conforme alle direttive dell'Unione Europea sul contenuto di composti organici volatili (VOC). Semplice da applicare e rapido nell'essiccazione, Helios Tessarol smalto acrilico resiste ai detergenti domestici e vanta una resa di 10-12 metri quadrati con un litro di prodotto per una mano.

APPLICARE in quattro step

Per ottenere massima resa e effetto estetico è necessario procedere applicando Helios Tessarol smalto acrilico seguendo le seguenti fasi di lavorazione:
Passo 1- Innanzitutto, bisogna preparare la base per l'applicazione della vernice. Dai radiatori non protetti o dai tubi è necessario eliminare la ruggine e le eventuali impurità, mentre dalle superfici già verniciate vanno rimossi gli strati danneggiati. A questa fase segue una leggera carteggiatura e la pulizia della superficie.
Passo 2- Per ottenere l'aderenza ottimale della vernice finale è necessario applicare 1 o 2 mani di Helios Tessarol fondo acrilico per ferro. Anche questa vernice è ecologica e non nuoce ne alla salute ne all'ambiente, è quasi inodore ed offre alla superficie una protezione anticorrosiva.
Passo 3- Una volta asciutto e consolidato, il fondo deve essere trattato con 1 o 2 mani di Helios Tessarol smalto acrilico per radiatori. Lo smalto protegge definitivamente la superficie e le dona un aspetto estetico lucido e brillante. ■

2013

Anche con questa nuova edizione del catalogo abbiamo voluto dare un impulso di novità alla nostra già ampia gamma di **vernici spray "3G"** focalizzando il nostro impegno su prodotti **innovativi e altamente professionali,** testati a tutte le condizioni e i campi di impiego **sia in esterno che interno**, sempre nel rispetto dell'ambiente **(BASSO CONTENUTO DI COV)**. Tra le novità segnaliamo la rinnovata gamma "**AUTO COLOR**" nella quale abbiamo inserito **15 tinte della NUOVA FIAT 500**, il trasparente protettivo **KZ100** in versione sia lucido che opaco monocomponente che si avvicina molto come **caratteristiche al bi-componente per lucentezza, resistenza a benzina ed alcool non ingiallente,** ideale per carrozzeria e utilizzo in esterno.
Il **PLC200** risponde alle esigenze di **mantenere e rinnovare i fari in policarbonato che negli anni hanno subito deterioramento e perdita di trasparenza** sempre nella gamma dei rinnovatori abbiamo creato il **"BIANCO TARGHE"** una **vernice bianca ad alta visibilità** per targhe automobilistiche, camper e moto**. Fosforescenti**, la vera svolta delle vernici fotoluminescenti con una **persistenza luminosa fino a 10 ore. Macota Color "3G"** con tutta la gamma **Ral** pastello **(216 TINTE)** 190 con finitura lucida e l'ampliamento della serie opaca con 26 tinte, **sempre disponibili in pronta consegna.**

SCARICA IL CATALOGO GENERALE
WWW.MACOTA.IT

VERNICI SPRAY DI TERZA GENERAZIONE
I VANTAGGI DELLA SERIE "3G":

- ***Altissima qualità: alto potere aggrappante e coprente***
- ***Estrema facilità d'uso, alta copertura senza colature***
- ***Riconoscibilità della tinta***
  (il cappellotto indica il colore e la finitura)
- ***Bassissimo contenuto di COV a tutela degli utilizzatori***

FOSFORESCENTE

AUTOCOLOR
Vernice spray da carrozzeria resistente ad alcool e benzina.

MACOTA KZ 100
Trasparente Protettivo NON Ingiallente resistente ad alcool e benzina.

MACOTA TUBO
Vernice spray per ALTA TEMPERATURA fino a 800°.

PLC 200
Rinnovatore e protettivo per FARI in policarbonato

BIANCO TARGHE
Alta visibilità per manutenzione TARGHE

MACOTA COLOR 3G SMALTO ACRILICO
Smalto acrilico Spray Tinte Ral **(216 COLORI)**

MACOTA
Empoli (FI) - Tel. 0571 450184 - Fax 0571 450185 - e-mail info@macota.it - www.macota.it

TASSANI

Per legno e ferro c'è Polymia ■ Per la protezione dei supporti in legno e ferro, il Colorificio Tassani propone Polymia. Polymia ai Siliconi è lo smalto ai siliconi brillante per esterni, idoneo per la protezione e decorazione dei manufatti. Questo smalto a solvente è caratterizzato da ottima copertura, dilatazione, resa e brillantezza ed è resistente ai raggi UV e agli agenti atmosferici.

La sua variante, Polymia Grafite Argentea è lo smalto satinato per esterni e interni, a base di grafite e pigmenti anticorrosivi. Il prodotto, che può essere applicato direttamente sul supporto senza l'utilizzo di un antiruggine, è particolarmente indicato per la protezione di inferriate, cancelli, lampioni e ferro battuto. Infine, Polymia Alluminio per esterni, invece, è lo smalto alchidico all'alluminio, che si caratterizza per l'ottima copertura e resistenza agli agenti atmosferici. Dopo aver applicato un idoneo antiruggine, questo smalto può essere utilizzato per la verniciatura di carpenteria, impianti industriali, serbatoi, tralicci, tubazioni e cisterne ferroviarie.

AIERBIT

Un'azienda aperta al cambiamento e all'innovazione

Un approccio moderno al business, un modello imprenditoriale che prevede una proattività in diverse direzioni, la volontà di innovare e crescere: ecco chi è Aierbit e dove sta andando...
L'azienda, in costante crescita grazie ad una gestione attenta alle esigenze del mercato e alle richieste dei consumatori, ha deciso di ampliare la propria struttura, distribuendo in un'area di circa 4000 metri quadrati coperti le diverse funzioni, dai magazzini all'area uffici, riservando un ampio spazio all'esposizione. L'evoluzione si attua anche a livello manageriale con la presa in carico da parte di Giuseppe Iervolino di una serie di funzioni gestionali: intorno a quest'ultimo si costituirà a breve un team di giovani entusiasti e preparati che contribuiranno con le loro idee a fare di Aierbit un'azienda moderna e proiettata verso il futuro, pronta per un'ulteriore importante evoluzione! Giova poi ricordare che Aierbit è un associato AIDEL della prima ora e, in quanto tale, crede che l'idea imprenditoriale sia un valore per il consumatore e per chi lavora nell'azienda e che questa possa essere interpretata in modo efficiente da nuove risorse umane. Grazie ai periodici incontri e al reciproco scambio di idee con gli altri associati AIDEL, infatti, si perseguono la valorizzazione e lo sviluppo dell'attività.

JCOLORS

Scoprire i piacevoli effetti della creatività ■ I prodotti decorativi Detto Fatto, marchio appartenente a Jcolors, si distinguono per la velocità e la semplicità delle fasi applicative, che non richiedono particolari competenze tecniche.
Le diverse finiture disponibili permettono di realizzare decine di effetti cromatici differenti ed originali, in una gamma praticamente illimitata di tonalità.
Per dare libero sfogo alla creatività, inoltre, è possibile aggiungere i glitter Hollywood per un tocco extra di brillantezza, oppure mixare più finiture per ottenere risultati ancora più sorprendenti. I punti vendita aderenti, dal punto di vista comunicativo, offriranno un'importante consulenza, consentendo di consultare le cartelle colore disponibili per visualizzare gli abbinamenti consigliati. Basta rivolgersi all'angolo tintometrico presente nel punto vendita per far realizzare in tempo reale la finitura decorativa su misura per ogni necessità.

LINEA BLU SAYERLACK

Un ottimo impregnante effetto cera all'acqua per legno ■ L'impregnante effetto cera all'acqua di Linea Blu Sayerlack è disponibile in 8 colori presenti in gamma, perfettamente miscelabili tra loro. Tutti i colori sono stati formulati per rispettare i limiti di voc previsti dalla normativa Decopaint e sono certificati Ecolabel.
Gli impregnanti, inoltre, vantano le seguenti caratteristiche tecniche: sono idrorepellenti e donano al legno un effetto vellutato con elevata protezione dalle intemperie. La formulazione a base di resine acriliche permette l'applicazione anche su legni precedentemente impregnati con vernici sintetiche.

È consigliato l'utilizzo sui manufatti in legno. Se il legno è nuovo, è necessario applicare da 1 a 3 mani di prodotto, in funzione del grado di protezione richiesto, lasciando un intervallo di 4 ore tra una mano e l'altra.
Se il legno è già verniciato, invece, prima dell'applicazione del prodotto si consiglia di pulire la superficie, carteggiare con carta abrasiva grana 80-150 ed eliminare la polvere. Quindi, procedere come su legno nuovo. Per i trattamenti all'esterno, infine, è consigliabile utilizzare sempre versioni colorate che, grazie ai pigmenti a base di ossidi di ferro, garantiscono una maggiore resistenza ai raggi UV.

NMC

Nuovi davanzali ideati per i sistemi a cappotto ■ Con la linea di cornici, marcapiani, mensole della linea Domostyl® il gruppo NMC è presente nel mercato mondiale delle decorazioni per facciate da oltre 20 anni. Non solo in Europa, ma anche in Asia, America o Africa vengono utilizzati da tempo i prodotti Domostyl® per dare stile alle facciate nuove o da ristrutturare.

Per l'autunno 2013 NMC propone come ultima novità della linea Domostyl®customized, una gamma di davanzali e rivestimenti per aperture di finestre con caratteristiche isolanti, che permettono di ridurre i ponti termici su questi elementi specifici. I prodotti NMC sono adatti ai supporti classici e ITE.

Le nuove proposte nell'ambito dei davanzali sono costituite da polistirolo espanso con densità 60kg/m³ e un lambda di 0,033W/mK.

I profili laterali sono realizzati a partire da polistirolo espanso con densità di 24 kg/m³ e un lambda di 0,037W/mK. Questi elementi, ricoperti di uno strato di resina e silicio, si installano mediante incollaggio.

Oltre ai davanzali, inoltre, NMC mette a disposizione anche un rivestimento per aperture offrendo una soluzione isolante completa per il vano della finestra.

I davanzali sono disponibili in 4 lunghezze (in funzione della larghezze delle finestre). Il tutto è certificato per 10 anni da un parere tecnico rilasciato dal CSTB (Centre Scientifique du Batiment) in Francia. (CSTB 7/11-1474).

Primaria Azienda nella produzione di prodotti vernicianti nel settore Edilizia-Linea Casa

ricerca Agenti plurimandatari per la seguente zone:

Salerno e Avellino
Caserta e Benevento
Calabria

Requisiti minimi richiesti:
- buona conoscenza del settore
- buona introduzione nei seguenti settori: Ferramenta, Rivendite di Colori e Vernici, Materiali Edili

Spedire curriculum vitae a:
Edipubblicità S.r.l.
Casella postale 519 - Fax: 02 66.20.03.18

DECORSHOPPING.IT®

SI CERCANO RIVENDITORI PER ZONE LIBERE

infoline **+390823 871081** **info@decorshopping.it**

Rigo srl, azienda con oltre 60 anni di esperienza che opera nel segmento della produzione di apparecchiature ed accessori per la verniciatura a spruzzo con sistema HVLP

Ricerca agenti e distributori per le seguenti zone

Liguria
Toscana
Umbria
Abruzzo: provincie di AQ, CH e PE
Molise
Lazio: provincie di LT e FR
Campania
Puglia
Basilicata
Calabria
Sicilia

Inviare curriculum a:
Rigo srl
Fax: 0331.636.060
info.rigo@rigosrl.com
www.rigosrl.com

COLORI
VERNICI
SMALTI
PER L'EDILIZIA
E L'INDUSTRIA

SISTEMI TINTOMETRICI

VERNICI s.r.l.

Via Piscina 17/1B - 10060 Frossasco (To)
Tel. 0121 352.386 r.a. - fax 0121 353.793
pelververnici@libero.it - www.pelver.it

SI CERCANO AGENTI
PER ZONE LIBERE

stucchiprima.it

PRIMA S.r.l.
Via Bramante, 23
62010 Appignano (MC)
Tel. 0733 57165 • Fax 0733 579618
info@stucchiprima.it
stucchiprima@arubapec.it

+marchi+prodotti-quantità=

TCS

Forniture di prodotti per la casa, la pulizia, la manutenzione, il fai da te, gli utilizzatori professionisti e articoli per belle arti, hobby creativo e scuola

www.tcscormano.it

Via Po n. 144 Cormano (Mi)
Tel. 02/66301955 Fax 02/66301959
Email tcscormano@tin.it

s.a.s.
di Monachino Gaetano & C.
Via Democrito, 5
20127 MILANO
Tel. (02) 27200137
Fax (02) 27200514
ATTREZZI PER:
COLORIFICI-VERNICIATORI
IMBIANCHINI-TAPPEZZIERI
BELLE-ARTI, ecc.

soluzioni per l'edilizia garantite dal marchio

S.D.COLOR srl
CURTAROLO (PD) Via Caduti di Russia 26
Tel. 049 9620333 - Fax 049 9620561
e-mail: sdcolor.srl@libero.it
www.ediliziainrete.it/sdcolor.asp

Dal 1908
Pennelli di
alta Qualità
www.pennellificiobagnoli.it

Pennellificio Bagnoli s.r.l.
Via Colle Ramole 9 int. - Zona Ind.le Bottai
50029 Tavarnuzze (FI) - Italy
tel. 055.2374939 - fax 055.2374940
e-mail: info@pennellificiobagnoli.it

www.lakycolor.it

Vernici
spray....
...dal 1963